

Sales Works

LAB Industries

Обязанности ключевого пользователя

Оглавление

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2 ОБЯЗАННОСТИ КЛЮЧЕВОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ.....	3
3 КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ SALESWORKS.....	4
3.1 Контроль регулярности и корректности выгрузки данных из УС в SWE	4
3.2 Контроль полноты выгрузки данных из УС в SWE	5
3.3 Ведение справочника Торговые точки в SWE	7
3.4 Поддержка базы торговых представителей	15
3.5 Поддержка базы Мерчандайзеров	23
3.6 Ведение и поддержка маршрутов ТП	29
3.6.1 Создание складов	33
3.7 Сопоставление локальной продукции	34
3.8 Проверки	39
3.9 Валидация	43
3.10 Контроль заявок с КПК: отчет «Статус заказов»	49
3.11 Работа со службой поддержки	50
3.12 Подготовка КПК к работе	51
3.13 Создание матриц в ЦБД	58
4 ГЛОССАРИЙ	66

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Данный документ описывает обязанности и задачи ключевого пользователя по работе с системой SalesWorks. Также данное пособие является еще и краткой инструкцией по работе с системой SalesWorks.

2 ОБЯЗАННОСТИ КЛЮЧЕВОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

В обязанности ключевого пользователя входит:

1. Ежедневно контролировать регулярность и корректность выгрузки данных в SalesWorks из учетной системы дистрибьютора (стр. 4).
2. Еженедельно контролировать полноту выгрузки данных в SalesWorks из учетной системы дистрибьютора (стр. 5-6):
 - Контрагенты/Торговые точки;
 - Локальная продукция;
 - Прайс-листы; Скидки;
 - Дебиторская задолженность;
 - Архивные и текущие остатки товаров;
 - Приходы;
 - Продажи.
3. Своевременно привязывать новые торговые точки к (стр. 7-15):
 - Каналу сбыта (подтип);
 - Объекту географии;
 - Сети;
 - Ответственному торговому представителю;
 - Статусу 2.
4. Поддерживать справочник торговых представителей в актуальном состоянии:
 - Создавать новых ТП (стр. 19-22);
 - Деактивировать уволенных ТП (стр. 21-22);
5. Поддержка базы Мерчандайзеров (стр. 23-28).
6. Поддерживать справочник маршрутов торговых представителей в актуальном состоянии:
 - Создавать новые маршруты (стр. 29-30);
 - Наполнять маршруты торговыми точками (стр. 30-32);
 - Деактивировать устаревшие маршруты (стр. 31-32).
7. Создание складов (стр. 33).
8. Регулярно следить за качественным сопоставлением локальной продукции дистрибьютора с глобальными кодами производителя (стр. 34-38).
9. Своевременно реагировать на результаты работы пакетов проверок:
 - Проверки справочников (стр. 39-41);
 - Проверки качества данных (стр. 41-42).
10. Еженедельно проверять и подтверждать, что ключевые показатели отчетов SalesWorks совпадают с данными из учетной системы дистрибьютора (процесс валидации данных) (стр. 43-50).
11. Обращаться в службу поддержки компании Sales Works при возникновении ошибок в системе SalesWorks либо за консультацией по работе с системой (стр. 50).
12. Своевременно подготавливать КПК к работе (стр. 51-58).

3 КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ SALESWORKS

3.1 Контроль регулярности и корректности выгрузки данных из УС в SWE

Контроль регулярности и корректности выгрузки отслеживается с помощью рассылки результатов работы проверок либо с помощью стандартных отчетов в ЦБД SalesWorks.

Проверки, которые отображают регулярность и корректность выгрузки:

- **Список дат без архивных остатков** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить была ли полная выгрузка из учетной системы дистрибьютора, т.к. архивные остатки должны выгружаться на каждый день;
- **Список дат без продаж за вычетом выходных дней** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить были ли выгружены все продажи за будние дни из учетной системы дистрибьютора;
- **Проверка качества транзакционных данных** – отвечает за корректность выгрузки данных и позволяет определить корректные ли данные выгружаются из учетной системы дистрибьютора.

Отчеты, которые отображают регулярность и корректность выгрузки:

- **Остатки по складам** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить была ли полная выгрузка из учетной системы дистрибьютора, т.к. архивные остатки должны выгружаться на каждый день;
- **Продажи исходный / распределённый** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить были ли выгружены все продажи из учетной системы дистрибьютора;
- **Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьютора** – отвечает за корректность выгрузки данных и позволяет определить корректные ли данные выгружаются из учетной системы дистрибьютора.

3.2 Контроль полноты выгрузки данных из УС в SWE

Контроль полноты выгрузки данных из учетной системы дистрибьютора в ЦБД SalesWorks осуществляется путем сравнения данных в справочниках и отчетах с данными из учетной системы дистрибьютора.

Справочники, которые отображают полноту данных:

- **Юридические лица** – позволяет определить все ли юридические лица были выгружены из учетной системы дистрибьютора и представлены в SalesWorks;
- **Торговые точки** – позволяет определить все ли клиенты (магазины, адреса доставки) были выгружены из учетной системы дистрибьютора и представлены в SalesWorks;
- **Локальная продукция** – позволяет определить все ли товары, которыми торгует дистрибьютор были выгружены из его учетной системы и представлены в SalesWorks;
- **Формы оплаты** – позволяет определить все ли прайс-листы, доступные в учетной системе дистрибьютора представлены в SalesWorks; какие ТТ работают с каким прайс- листом (при использовании опции «Базовая форма оплаты» у прайс-листа все ТТ будут автоматически привязаны к этой форме оплаты и при этом ТТ не будут отображены во вкладке «Торговые точки»); цены на товары внутри прайс-листа, а также доступные скидки/надбавки.

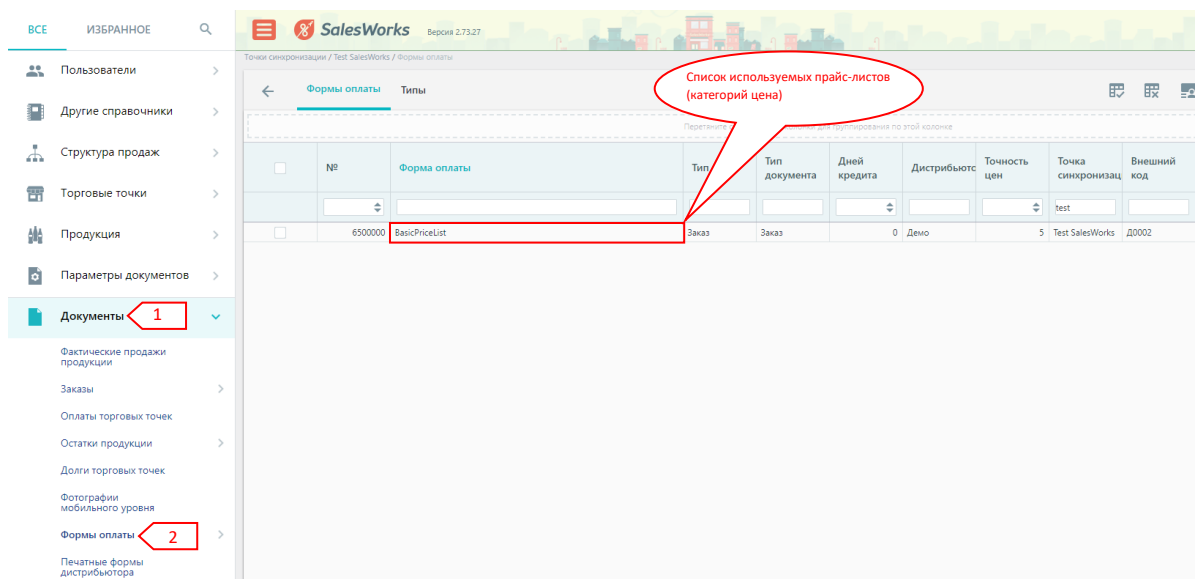


Рисунок 3.2.1 – Формы оплаты

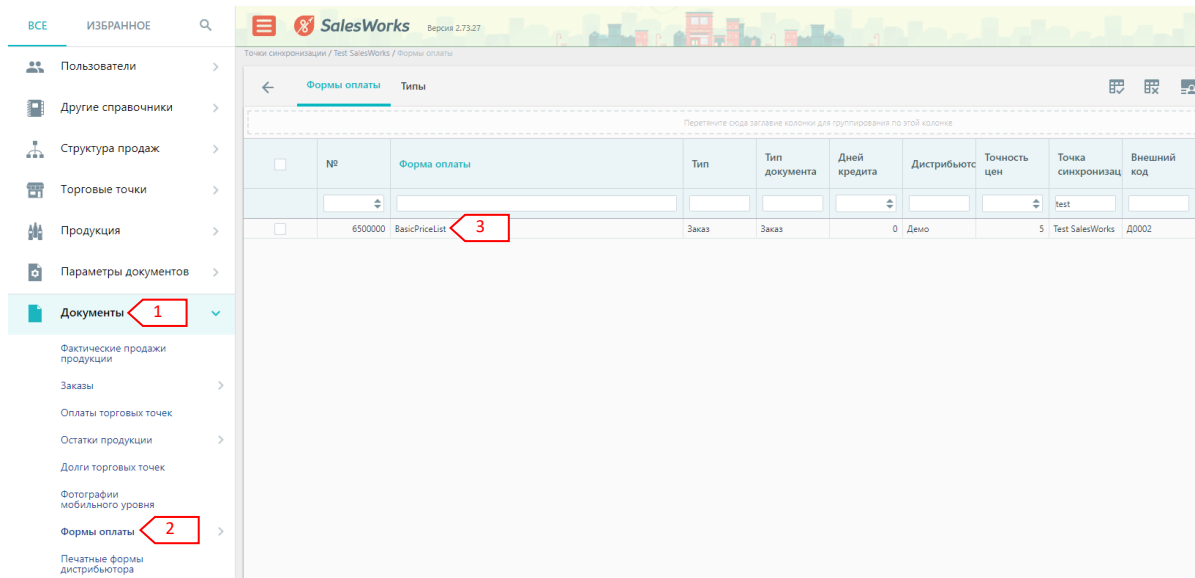


Рисунок 3.2.2 – Прайс-лист «BasicPriceList»

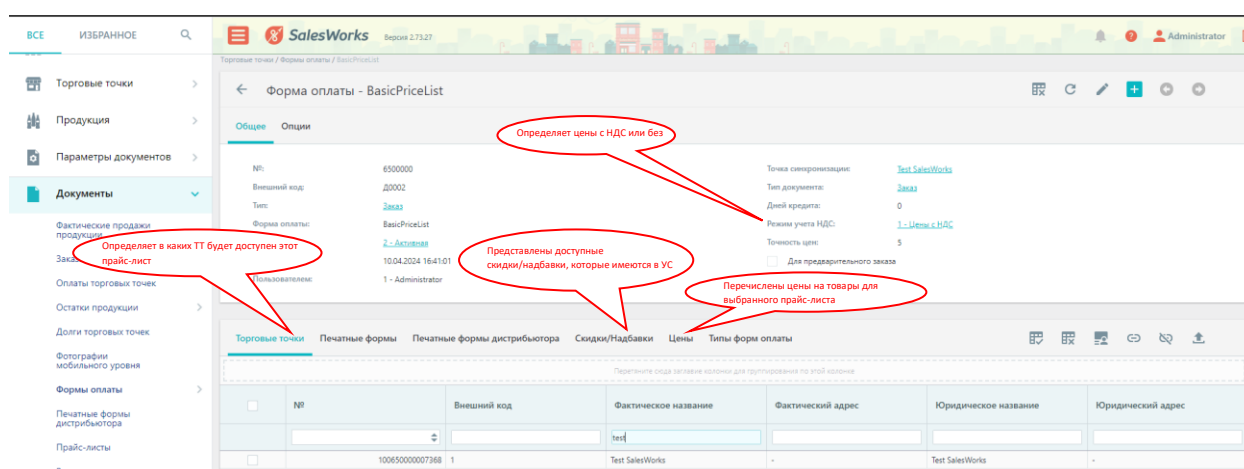


Рисунок 3.2.3 – Детали прайс-листа

- **Долги торговых точек** – позволяет определить вся ли дебиторская задолженность по клиентам была выгружена из учетной системы дистрибьютора и представлена в SalesWorks.

Отчеты, которые отображают полноту данных:

- **Остатки по складам** – позволяет определить все ли архивные остатки по всем складам были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks. Архивные остатки должны быть представлены на каждый день;
- **Продажи исходный / распределённый** – позволяет определить все ли продажи были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks;
- **Приходы** – позволяет определить все ли приходы были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks.

3.3 Ведение справочника Торговые точки в SWE

В задачи ключевого пользователя входит поддержка базы торговых точек в актуальном и рабочем состоянии. Для этого необходимо проставлять для каждой ТТ следующие обязательные свойства:

- Канал сбыта (подтип);
- Объект географии;
- Сеть;
- Ответственного торгового представителя;
- Статус 2.

Чтобы успешно выполнять данную задачу необходимо перейти в справочник «Торговые точки» **(1)**, открыть раздел «Торговые точки» **(2)**, найти нужную ТТ и перейти в детали данной ТТ **(3)**. **Рисунок 3.3.1.**

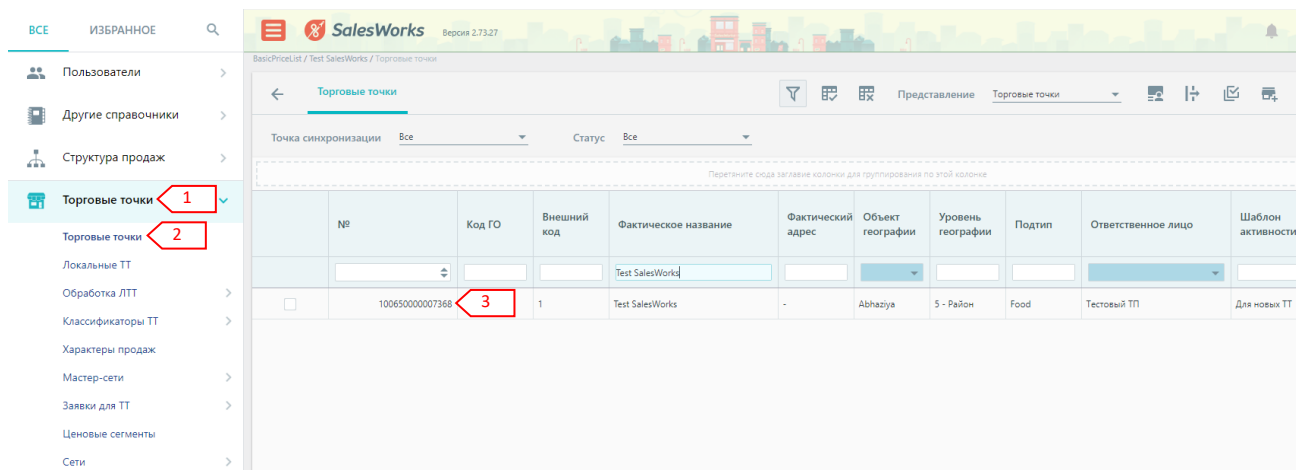


Рисунок 3.3.1 – Справочник Торговые точки

После перехода в детали ТТ, необходимо проверить полноту и корректность сведений и в случае необходимости перейти в режим редактирования **(4)**, чтобы проставить требуемые свойства. **Рисунок 3.3.2.**

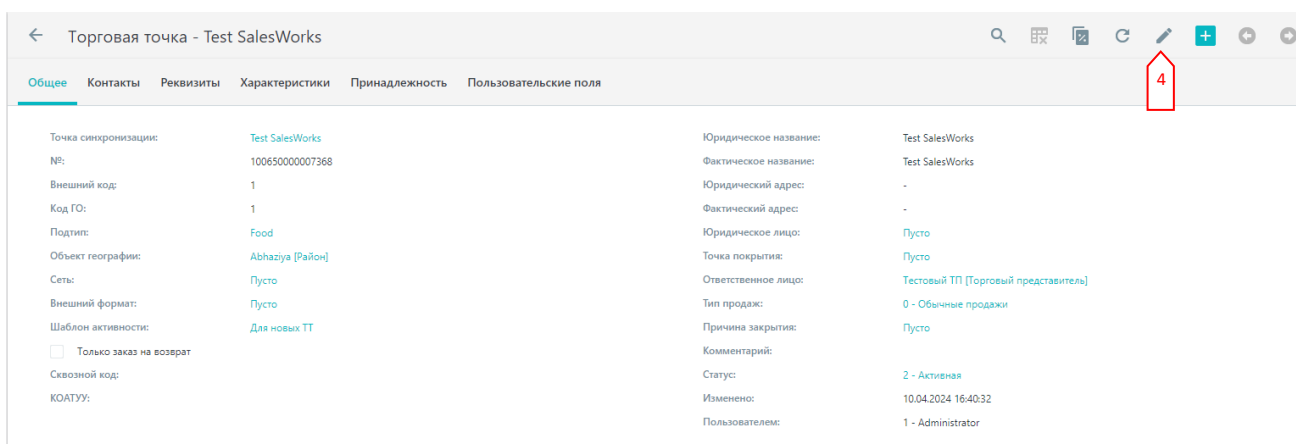


Рисунок 3.3.2 – Детали торговой точки

В появившемся окне в режиме редактирования необходимо выставить корректные свойства для полей и нажать сохранить (5). Рисунок 3.3.3.

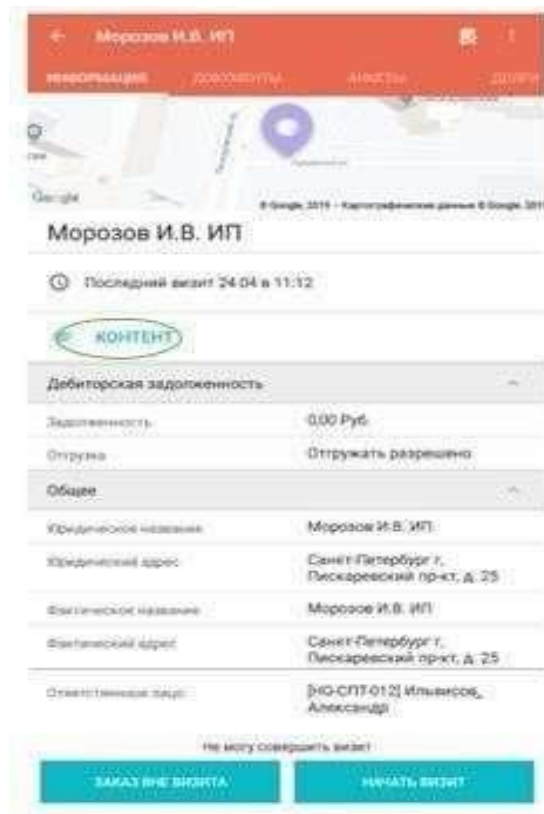
Рисунок 3.3.3 – Режим редактирования ТТ

- A** – объект географии;
- B**– сеть;
- C**– статус «2 – Активный»;
- D**– ответственный торговый представитель за данную ТТ.

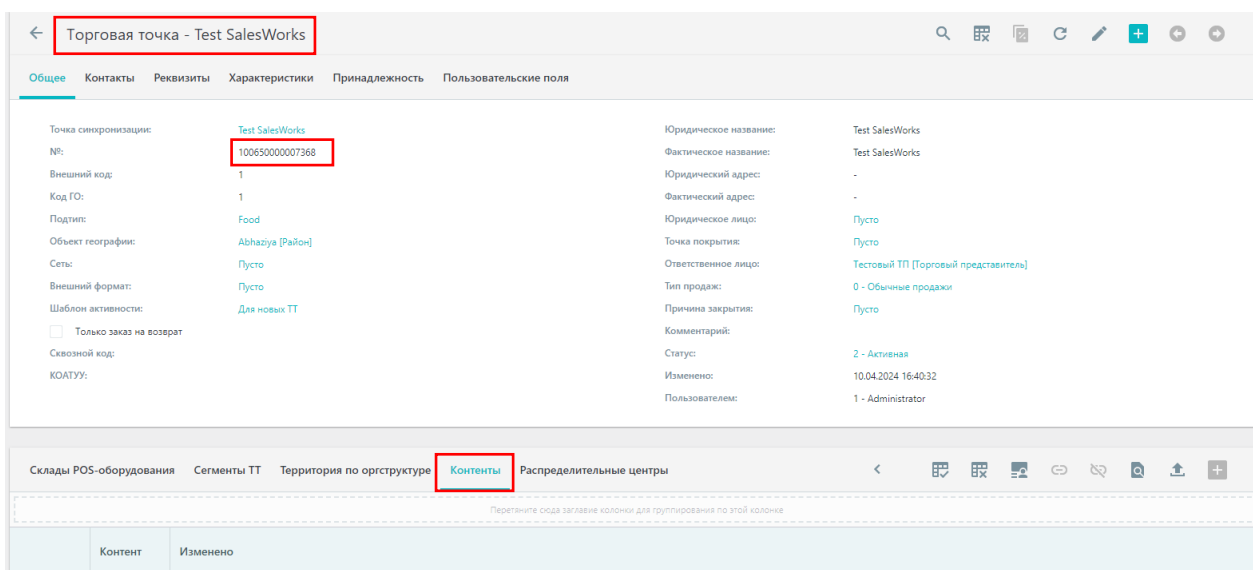
Порядок изменения подтипа торговой точки.

1. Сделать фотографию торговой точки (ЭТП, ASM)

Перед началом визита на странице с общей информации торговой точки нажмите на скрепку с подписью контент, сделайте фотографии торговой точки.



ASM, RSM, SV в справочнике торговой точки на закладке Контенты доступно создание, просмотр и редактирование изображений к торговой точке.



Подробнее о возможности функционала Контент можно прочитать по ссылке контент

2. Запросить изменение типа торговой точки (ASM,SV)

Для этого ASM или SV должен

2.1 Открыть карточку ТТ

2.2 Выбрать вкладку пользовательские поля ¹

2.3 Нажать на кнопку карандаш на панели справа сверху



2.4 В поле [Запрос на обновление подтипа] нажать лупу и выбрать подтип ТТ из списка ²

2.5 В поле [Комментарий к изменению подтипа] ³ описать причину запроса на замену подтипа ТТ

2.6. Сохранить внесённые изменения следующим образом:

- Для нескольких торговых точек выбрать опцию [ПРИМЕНИТЬ] 4 и для перехода к следующей записи нажать стрелку вперёд на панели справа вверху



- Для одной торговой точки выбрать опцию [СОХРАНИТЬ] 4

Торговая точка - Test SalesWorks

Общее Контакты Реквизиты Характеристики Принадлежность **Пользовательские поля** 1

Подтверждение на изменение подтипа

HS OutletID: _____

Закупка ассортимента с УТТ: _____

Сумма закупок: _____

Веб-сайт: _____

Код/участника/акции/матришки: _____

Комментарий к изменению подтипа: _____ 3

Привязка к маршруту

Прямой контракт

Запрос на обновление подтипа: Пусто 2

Количество заказов: _____

Сумма продаж: _____

QR-Code TT-Участника/Матришки: _____

Контенты Распределительные центры

Перетяните сюда заголовки колонок для группирования по этой колонке

Контент	Изменено

Нет данных для отображения

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ 4

СОХРАНИТЬ

Применить

Сохранить и создать

3. Подтвердить изменение типа торговой точки (RSM)

3.1 Сформировать отчёт в BI Tool

BI TOOL Administrator ru

Искать... Создать... Сортировать...

Название	Категория
Отчет по заданиям	Категория 1
☒ UpdateTypeOutlets	Категория 1

3.2. Экспортировать отчёт в *.xlsx, предварительно установив фильтр по дистрибьютору и ответственному менеджеру.

Список торговых точек на изменение подтипа

Дистрибьютор: _____

ASM: _____

RSM: _____

Статус: _____

Выбрать... Выбрать... Выбрать... Выбрать...

Список торговых точек

Экспорт в

PDF XLSX

3.3. Выбрать список ТТ в справочнике для подтверждения следующим образом:

- Для одной ТТ скопировать код ТТ ¹ и с помощью стандартных фильтров справочника найти её ²

№	Код ГО	Внешний код	Фактическое название	Фактический адрес	Объект географии
100650000007368	1	1	Test SalesWorks	-	Abhaziya

№	Код ГО	Внешний код	Фактическое название	Фактический адрес	Объект географии	Уровень географии	Подтип	Ответственное лицо
100650000007368	1	1	Test SalesWorks	-	Abhaziya	5 - Район	Food	Тестовый ТП

- Для нескольких ТТ

1) В файле, который экспортировали в любом свободном столбце добавьте формулу для всего списка ТТ CONCATENATE или СЦЕПИТЬ (см. скриншот)

ol_id	OLName	OLAddress	Cust_NAME	Geography	Нan	Ответственный	ASM	CurrentChannel	CurrentType	OLNewType	Outlet	Причина	Обновления
1002100718	ИП Панова Татьяна	г. Москва, ул. Мясницкая, д. 10/10	Вертикаль	Москва	1002100718	Татьяна Панова	1002100718	1002100718	1002100718	1002100718	1002100718	1002100718	1002100718

2) Открыть справочник торговых точек и выбрать любой код ТТ, так чтоб был доступен редактор фильтра слева внизу

Точка синхронизации Все Статус Все

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

	№	Код ГО	Внешний код	Фактическое название	Фактический адрес	Объект географии	Уровень географии	Подтип
			1	Test SalesWorks				
☐	100650000007368	1	1	Test SalesWorks	-	Abhaziya	5 - Район	Food

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 1) < 1 >

☒ Содержит(Фактическое название) 'Test SalesWorks' И Содержит(Внешний код) '1' Очистить

3) Открыть редактор фильтра нажатием левой кнопки мыши и поменять условие [содержит] на [любой из]

РЕДАКТОР ФИЛЬТРА

И

Фактическое название Содержит Test SalesWorks

Внешний код Содержит 1

Визуальный

Больше или равно

Меньше

Меньше или равно

Между

Не между ними

Содержит

Не содержит

Начинается с

Заканчивается

Как

Не как

Пустое

Не пустое

Любой из

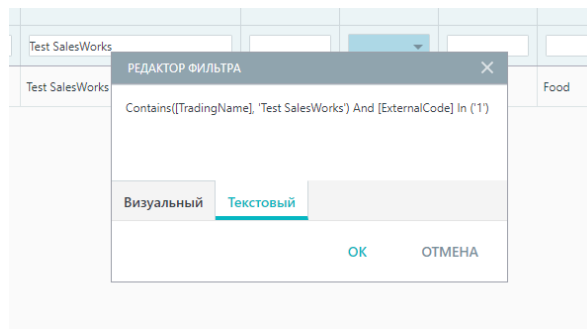
Ни один

ОТМЕНА

4) Скопировать список торговых точек из столбца с формулой

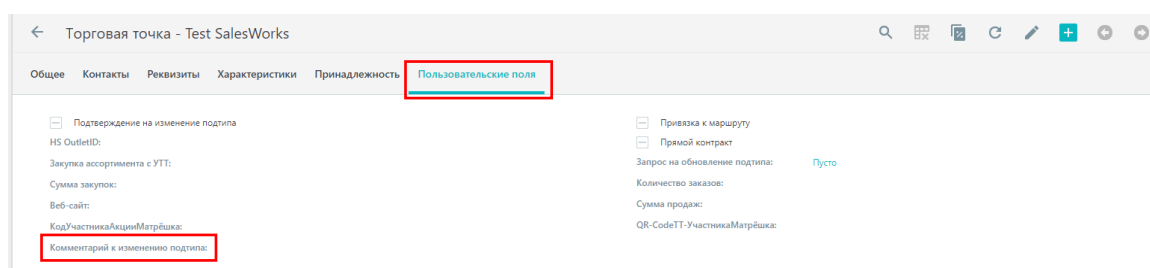
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M		
1	ol_id	OLName	OLAddress	Cust_NAME	Geography	Nan	Ответственный	ASM	CurrentChannel	CurrentType	Old	NewType	Outlet	ПричинаОбновления	
2	1002100718	ИП Панаева Та-		Копытин, г. Са	Moskovskiy r-n	[HG-СПП-006]	ASM SPb	Руста	Traditional Tra	Хозяйственный	30	Traditional	1	1000000007018,	
3	1003000147	ЦУКАНОВА Е.И	601440, Влади	Вертикаль-Тол	Vladimir	[HG-В/ПМ-005]	ASM Vladimir	Тра	Traditional Tra	Хозяйственный	30	Traditional	1	100000000147,	
4	1E+14	ИП Волицева-		Рыгало, г. Пеи	Penza	[HG-ПНА-007]	ASM Penza	Вн	Traditional Tra	Хозяйственный	30	Traditional	1	100000000500006,	
5	1E+14	АКВА- МАКС, С-		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600078,	
6	1E+14	ООО, БВТ		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600088,	
7	1E+14	Камин70, торг-		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600089,	
8	1E+14	АкваКомфорт, -		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600090,	
9	1E+14	АкваМир, ООО-		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600091,	
0	1E+14	Альянс СДСК, С-		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600092,	
1	1E+14	Сибирские ча-		Сатурн, г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, Ак	30	Traditional	1	1	100000012600093,	
2	1,0003E+14	ИП Базаева М.п.	Ровеньки, ул	Вектор Групп	Voronezh	[HG-BPH-007]	IASM Voronezh	Traditional Tra	Обойные	30	Traditional	1	1	10000000001707,	
3	1,003E+14	ПРОФИТОЛЬ,		Вертикаль-Тол	Moscow region	[HG-MOB-001]	ASM Moscow	r PRO	Столярные ма	30	Traditional	1	1	10000000020893,	
4	1,003E+14	АРИУС: пром	141196, Мос	Вертикаль-Тол	Moscow region	[HG-MOB-001]	ASM Moscow	r PRO	Снабжение Ст	30	Traditional	1	1	10000000030502,	
5	1,0039E+14	Кацевин Людв	683024, Кам	АЮСС-ВСТК, г.	Kamchatka	[HG-KML-001]	ASM Kamchatk	Traditional Tra	Сантехника	30	Traditional	1	1	10000000030509,	
6	1,0042E+14	г. Буйнакс, ул-		ООО НСТ (ex	I Mahachkala	[HG-MKL-001]	ASM Dagestan	Traditional Tra	Хозяйственный	30	Traditional	1	1	10000000030608,	
7	1,0068E+14	ЗападХимТорг	г. Минск, ул	Я Торговый П	Minsk	[HG-BNA-022]	ASM Belarus	CUKA	Бытовые хими	30	Traditional	1	1	10000000017477,	
8	1,0114E+14	ООО	Дизм 634000	Томск Сатурн	г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Снабжение Ст	30	Traditional	1	1	10000000000847,
9	1,0114E+14	Компания Кол		Сатурн, г. Ново	Novosibirsk	[HG-OB6-M00/ASM	Novosibir LKA	Строительный	100 LKA Канц	комментарий				10000000035923,	
0	1,0114E+14	ООО	Салои 634061	Томск Сатурн	г. Ново	Tomsk	[HG-TCK-012]	ASM Tomsk	Bo PRO	Ремонтные, of	30	Traditional	1	1	100000000384,

5) Вставить скопированный текст в редакторе фильтра на вкладке текстовый между скобками, предварительно удалив имеющийся текст, затем удалите запятую перед закрывающейся скобкой и нажмите [ок]

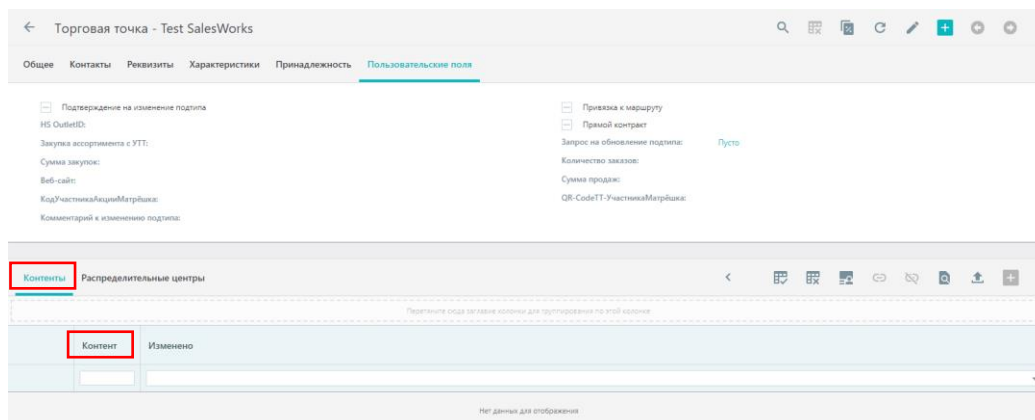


3.4 Открыть первую карточку ТТ из выбранного списка

3.5 В карточке ТТ перейдите на закладку пользовательские поля. Найдите поле **[Комментарий к изменению подтипа]** и проверьте причину запроса замены подтипа ТТ



3.6. В карточке ТТ откройте закладку «Контенты» и проверьте фотографии к ТТ



3.7. Для подтверждения замены подтипа, через редактирование



(кнопка карандаш) карточки ТТ, проставьте галочку в поле [Подтверждение на изменение подтипа]

← Торговая точка - Test SalesWorks

Общее Контакты Реквизиты Характеристики Принадлежность **Пользовательские поля**

☒ Подтверждение на изменение подтипа

HS OutletID:

Закупка ассортимента с УТТ:

Сумма закупок:

Веб-сайт:

КодУчастникаАкцииМатрешка:

Комментарий к изменению подтипа:

☐ Привязка к маршруту

☐ Прямой контракт

Запрос на обновление подтипа: Пусто

Количество заказов:

Сумма продаж:

QR-CodeТТ-УчастникаМатрешка:

BI TOOL Administrator ru

Искать... Создать... Сортировать...

Название	Категория
Отчет по заданиям	Категория 1
☒ UpdateTypeOutlets	Категория 1

3.8. Алгоритм работы с неподтверждёнными точками.

- 1) Сформировать отчёт
- 2) Экспортировать отчёт в *.xlsx, предварительно установив фильтр по дистрибьютору и ответственному менеджеру

Список торговых точек на изменение подтипа

Дистрибьютор: Выбрать... ASM: Выбрать... RSM: Выбрать... Статус: Выбрать...

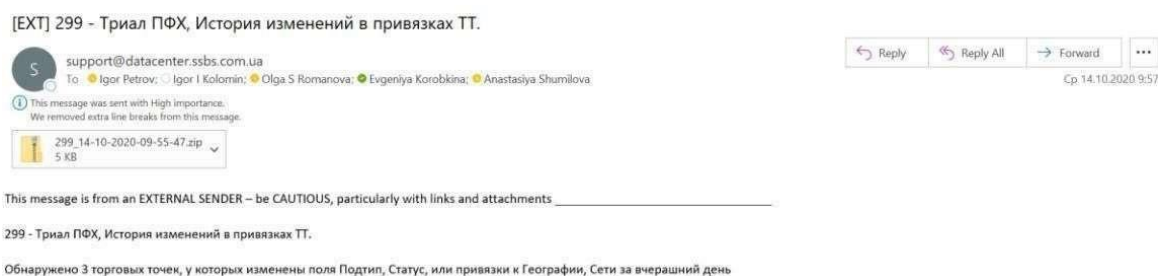
Экспорт в:

Список торговых точек

- 3) Отправить ASM на вторичную проверку

4. Обновление подтипов подтверждённого списка

Ежедневно Аналитики будут обновлять подтипы подтверждённых ТТ. Результаты изменений будут зафиксированы в ежедневных проверках на почте всех ответственных лиц



Особенность при работе со справочником Торговые точки:

Начиная с версии SalesWorks 2.73.15 привязки в справочнике торговые точки (маршрут, альтернативная классификация, форма оплаты и т.д.) работают в форме редактирования. То есть, для проведения привязки к

торговой точке вначале необходимо зайти в режим редактирования (1) карточки торговой точки и затем произвести необходимые привязки (2) и нажать сохранить (3). Рисунок 3.3.4.

Торговая точка - Test SalesWorks

Общие | Контакты | Реквизиты | Характеристики | Принадлежность | Пользовательские поля

Точка синхронизации: Test SalesWorks
№: 10065000007368
Внешний код: 1
Код ГО: 1
Подтип: Food
Объект географии: Abkhazya [Район]
Сеть: Пусто
Внешний формат: Пусто
Шаблон активности: Для новых ТТ
☐ Только заказ на возврат
Сквозной код:
КОАТУУ:

Юридическое название: Test SalesWorks
Фактическое название: Test SalesWorks
Юридический адрес: -
Фактический адрес: -
Юридическое лицо: Пусто
Точка покрытия: Пусто
Ответственное лицо: Тестовый ТП [Торговый представитель]
Тип продаж: 0 - Обычные продажи
Причина закрытия: Пусто
Комментарий:
Статус: 2 - Активная
Изменено: 10.04.2024 16:40:32
Пользователем: 1 - Administrator

Попозиционные скидки | Склады | Форматы | Типы альтернативной классификации | **Маршруты** | Формы оплаты | Характеристики продаж | Лицензии

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

№	Внешний код	Маршрут упорядочен	Маршрут	Время завершения	Объект оргструктуры	Уровень оргструктуры	Цикличность	Объект географии	Уровень географии	Номер дня недели	Началь дата
---	-------------	--------------------	---------	------------------	---------------------	----------------------	-------------	------------------	-------------------	------------------	-------------

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.3.4 – Режим редактирования ТТ

3.4 Поддержка базы торговых представителей

Поддержка базы торговых представителей состоит из:

- Создания ТП – только аналитик ГО Henkel;
- Деактивации уволенных ТП - только аналитик ГО Henkel;
- Редактирование ТП – ключевой пользователь (ASM).

Для редактирования ТП необходимо перейти в справочник «Структура продаж» (1), открыть раздел «Оргструктура» (2), найти супервайзера в подчинении, у которого находится ТП и открыть карточку СВ путем нажатия на ФИО СВ (3). Рисунок 3.4.1.

ВСЕ | ИЗБРАННОЕ

Пользователи >
Другие справочники >

Структура продаж (1)

Дистрибьюторы
Филиалы
Точки синхронизации
Офисы
Типы классификации географии
География
Оргструктура (2)
Календарь
Формирование территории и маршрутов
Управление маршрутами
Персонал
Типы деятельности

SalesWorks Версия 2.73.27

Тестовый SV / Тестовый ASM / Тестовый RSM / OTHER / Объект оргструктуры

← | Оргструктура | Представление: Дерево

Объект оргструктуры	Уровень оргструктуры	Внешний код	Электронный адрес	Шаблон активности	Код	Телефон	Индивидуальный НН	Статус	Изменено	Пользователем
OTHER	1 - Национальный менеджер (NSM)			Пусто	1000002756			2 - Активный	22.05.2023 16:59:35	713 - a.isakov
Тестовый RSM	2 - Региональный менеджер (RSM)			Пусто	1000000160			2 - Активный	14.11.2023 09:32:19	632 - Ещенко Мария
Тестовый ASM	3 - Территориальный (ASM)			Модуль руководителя	1000000161			2 - Активный	16.11.2023 12:13:36	632 - Ещенко Мария
Тестовый SV (3)	4 - Супервайзер (SV)			МР Фон	1000000162			2 - Активный	23.01.2024 11:23:59	1 - Administrator

Рисунок 3.4.1 – Раздел Оргструктура

После открытия карточки супервайзера необходимо на вкладке «Дочерние объекты» выделить ТП, кликнуть правой кнопкой мыши и выбрать пункт «Редактировать» (4). Рисунок 3.4.2.

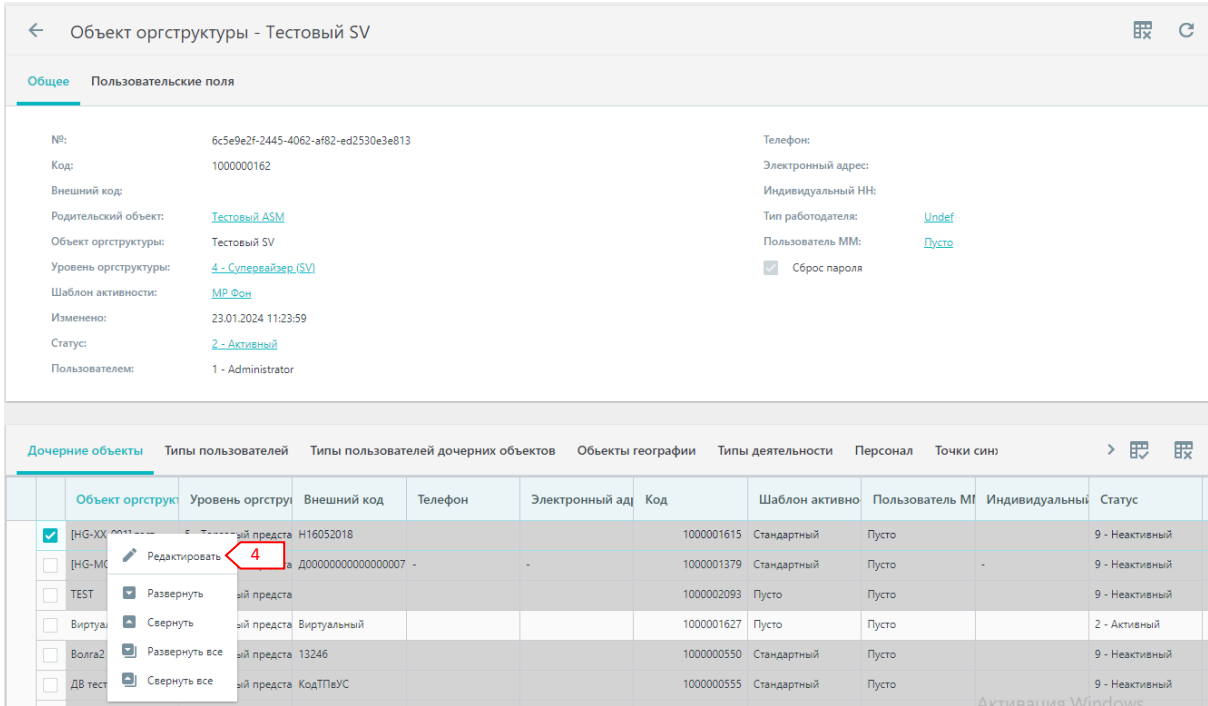


Рисунок 3.4.2 – Карточка СВ

В появившемся окне можно редактировать следующие поля (Рисунок 3.4.3):

- **Внешний код (5)** – код ТП в учетной системе дистрибьютора (задается только на 32 протоколе обмена, а для 28 протокола – код ТП сообщается напротив дистрибьютору для сопоставления в его учетной системе (данный код можно получить после создания пользователя КПК)). **Без указания данного кода обмен между системами не будут производиться в отношении данного ТП;**
- **Объект оргструктуры (6)** – ФИО создаваемого ТП; **Важно! Не используйте букву «ё» в ФИО**
- **Шаблон активности (7)** – выбрать «Стандартный»;
- **Тип работодателя (8)** – выбрать «Undef».

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (9). Рисунок 3.4.4.

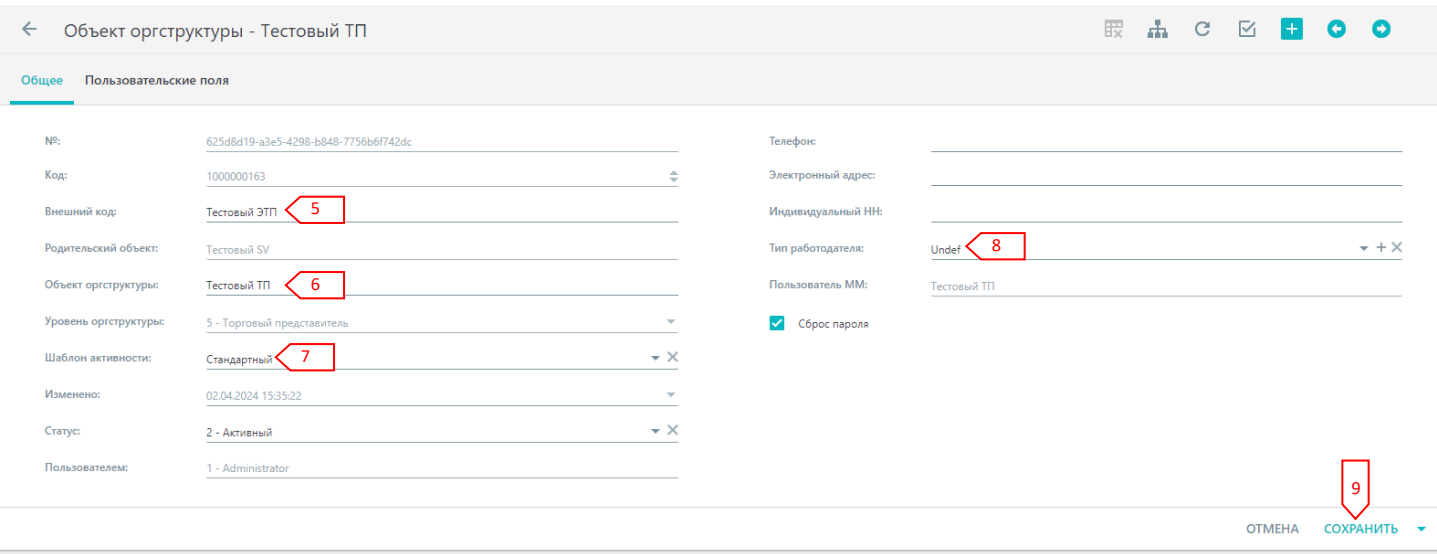


Рисунок 3.4.4 – Форма редактирования ТП

После создания ТП необходимо выполнить его привязку к типам пользователей и типам деятельности. Для этого необходимо перейти в карточку ТП путем нажатия на его ФИО **(11)**. **Рисунок 3.4.5.**

Дочерние объекты												
Типы пользователей												
Типы пользователей дочерних объектов												
Объекты географии												
Типы деятельности												
Персонал												
Точки син												
Объект оргструкт												
Уровень оргструкт												
Внешний код												
Телефон												
Электронный адр												
Код												
Шаблон активно												
Пользователь М												
Индивидуальный												
Статус												
Изменено												
Пользователем												
7	Тестовый ТП	5 - Торговый предста	Тестовый ЭТП			1000000163	Стандартный	Тестовый ТП		2 - Активный	02.04.2024 15:35:22	1 - Administrator

Рисунок 3.4.5 – Карточка ТП

После необходимо открыть вкладку «Типы пользователей» (12) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (13). **Рисунок 3.4.6.**

←

Объект оргструктуры - Тестовый ТП

Общее

Пользовательские поля

№:

625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc

Телефон:

Код:

1000000163

Электронный адрес:

Внешний код:

Тестовый ЭТП

Индивидуальный ИИ:

Родительский объект:

Тестовый SV

Тип работодателя:

Undef

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП

Пользователь ММ:

Тестовый ТП

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель

☒ Сброс пароля

Шаблон активности:

Стандартный

Изменено:

02.04.2024 15:35:22

Статус:

2 - Активный

Пользователем:

1 - Administrator

12

Типы пользователей

Объекты географии

Типы деятельности

Персонал

Точки синхронизации

Выходные дни

Рабочие дни

Классифика

13

Перетащите сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

☐

№

Тип пользователя

Рисунок 3.4.6 – Вкладка Типы пользователей

В появившемся окне необходимо выбрать «Торговый представитель» (14) и нажать на кнопку «ОК» (15). **Рисунок 3.4.7.**

ТИПЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Поиск...

Ограничение

Перетащите сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

☒

№

Тип пользователя

☒

2

Торговый представитель

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 1)

1

Записей на странице: 20

☒ Содержит(№, '2') И Содержит(Тип пользователя, 'Торговый представитель')

Очистить

ОТМЕНА

15

ОК

Рисунок 3.4.7 – Список типов пользователей

После необходимо перейти ко вкладке «Типы деятельности» (16) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (17). Рисунок 3.4.8.

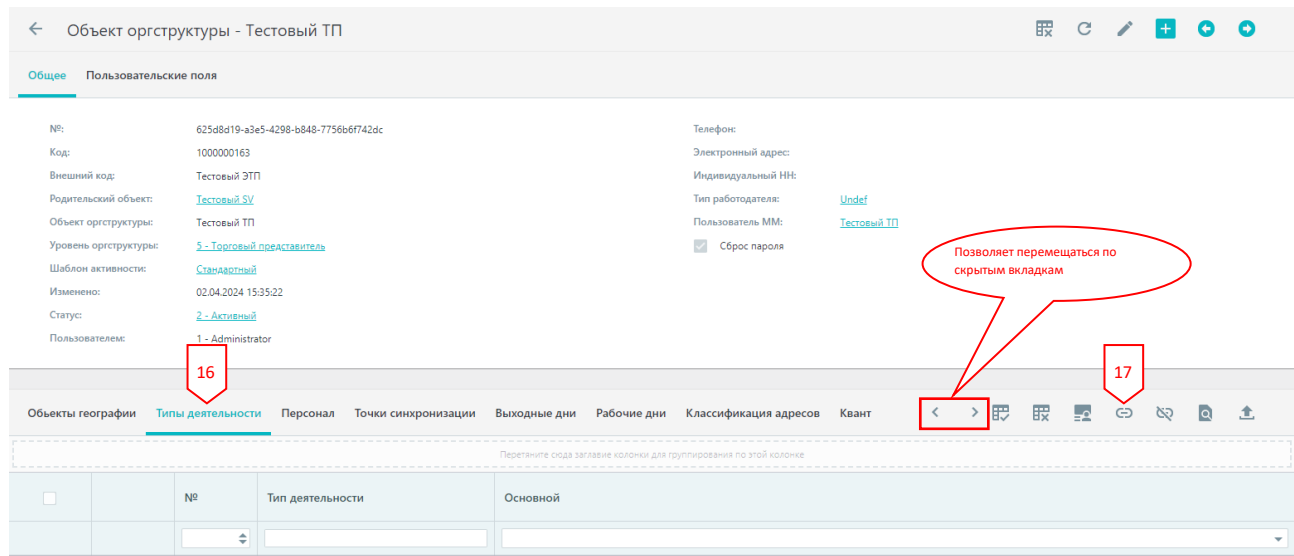


Рисунок 3.4.8 – Вкладка Типы деятельности

В появившемся окне необходимо выбрать «Все товары» (18) и нажать на кнопку «ОК» (19). Рисунок 3.4.9.

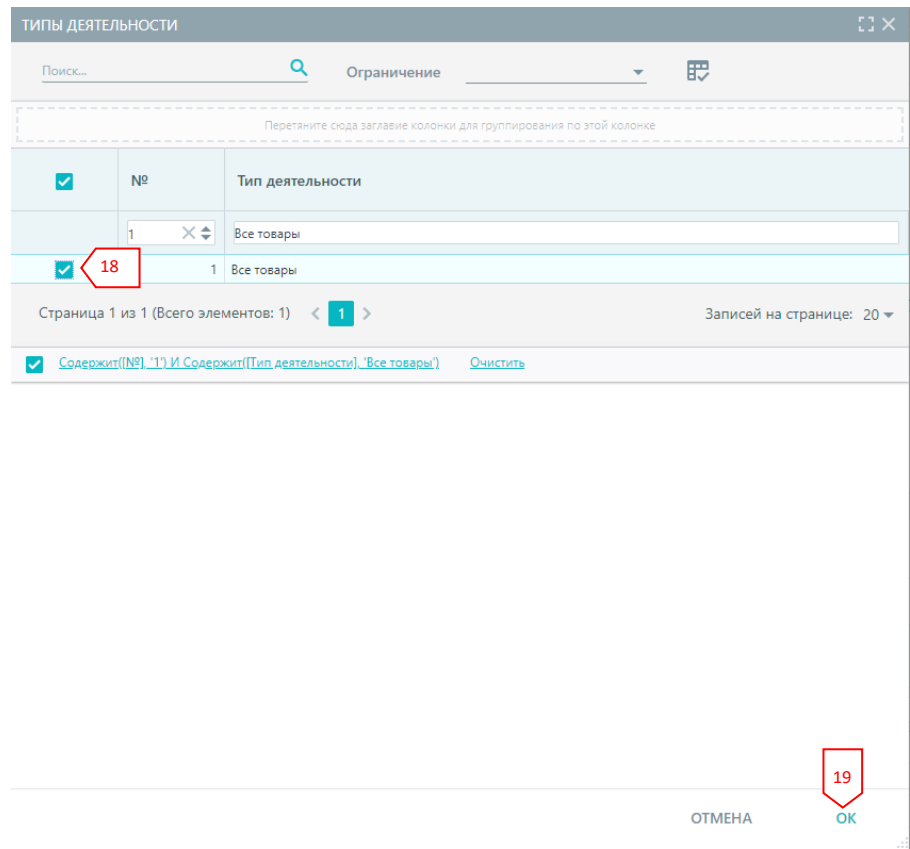


Рисунок 3.4.9 – Список типов деятельности

После полного создания объекта оргструктуры (торгового агента) необходимо выполнить создание пользователя ММ. Для это следует перейти в справочник «Пользователи» (20), развернуть раздел «Пользователи», открыть справочник «Пользователи ММ» (21) и на панели инструментов нажать на кнопку «Создать» (22). Рисунок 3.4.10.

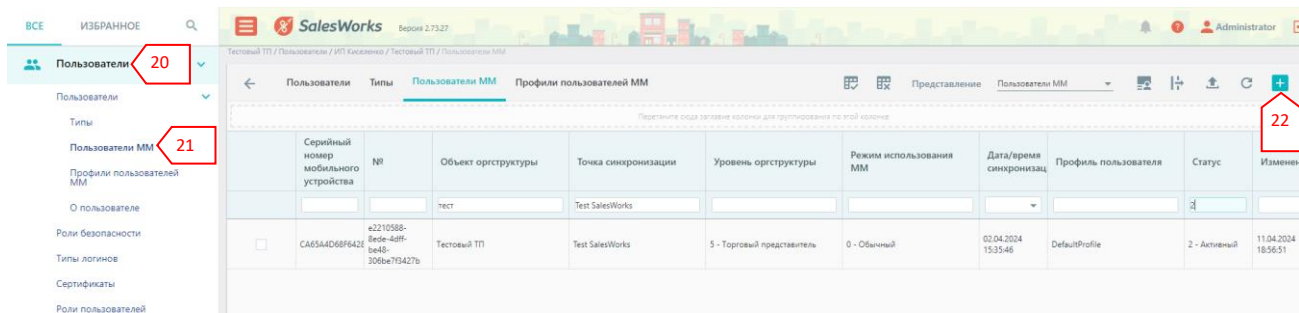


Рисунок 3.4.10 – Пользователи ММ

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.4.11):

- **Объект оргструктуры (23)** – найти и выбрать только что созданного объекта оргструктуры (нового ТП «Тестовый ТП 3»);
- **Серийный номер мобильного устройства (24)** – можно указать символ «-», а затем с помощью PIN-кода автоматически привязать серийный номер (описано в разделе 3.11)). (один серийный номер КПК может принадлежать только одному МЧ;
- **Точка синхронизации (25)** – выбрать дистрибьютора за которым созданный ТП будет закреплен;
- **Профиль пользователя (26)** – выбрать стандартный профиль «DefaultProfile»;
- **Статус (27)** – выставить статус «2 – Активный».

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (28). Рисунок 3.4.11.

Общие | GPS | Визит | Печать | Продукция | Рекомендованный заказ | Синхронизация и контент | Торговые точки | Фото-камера

№: e2210588-8ede-4d8f-be48-306be7f3427b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП (Торговый представитель) (23)

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Точка синхронизации: Test SalesWorks (25)

PIN код: 1712786527

Серийный номер мобильного устройства: CA65A4D68F642E1EEE357722654667C9B1C00FEE5D8048B15A736EC14DC17EDE (24)

Принудительная смена пароля ОО: ☐

Версия ММ для установки и автообновления: 2.73.30.11776

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный (27)

Изменено: 11.04.2024 18:56:51

Пользователем: 1 - Administrator

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile (26)

Режим использования ММ: 0 - Обычный

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ (28)

3.4.11 – Форма создания пользователя ММ

После создания пользователя ММ осталось только привязать торгового агента к складу, чтобы у него на КПК появились остатки. Для это следует перейти в справочник «Структура продаж» (29), открыть раздел «Склады» (30) и выбрать склад по которому ТП должен видеть остатки (31). Рисунок 3.4.12.

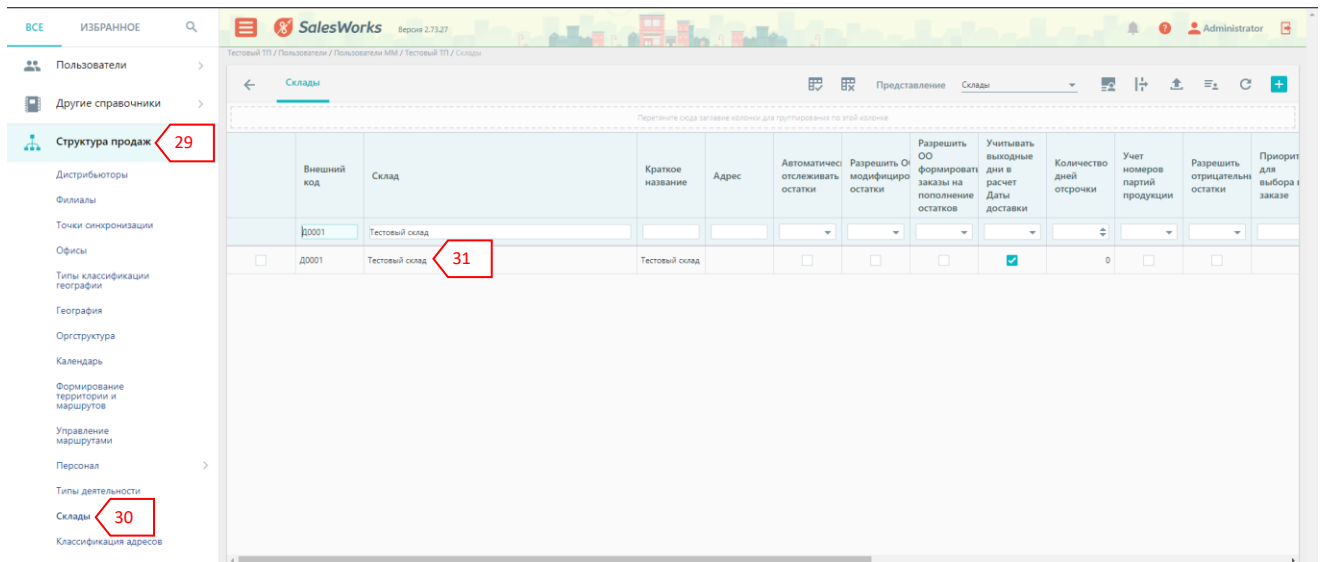


Рисунок 3.4.12 – Справочник Склады

После открытия нужного склада необходимо на вкладке «Типы документов, объекты оргструктуры» (32) нажать на панели инструментов на кнопку «Привязать» (33). Рисунок 3.4.13.

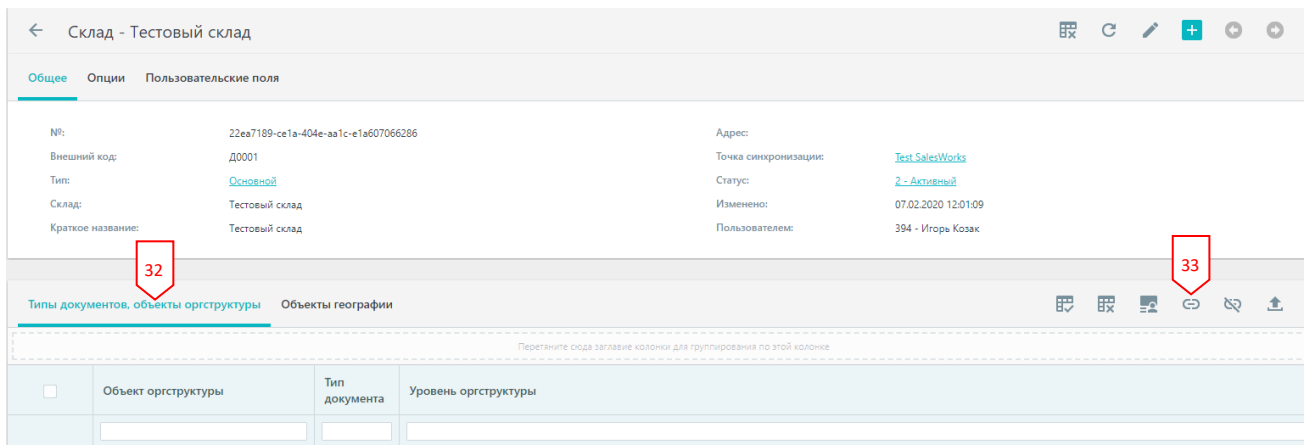


Рисунок 3.4.13 – Карточка склада

В появившемся окне необходимо выбрать «Заказ» (34), указать нового ТП «Тестовый ТП 3» (35) и нажать на кнопку «ОК» (36). Рисунок 3.4.14.

СКЛАД - ТИПЫ ДОКУМЕНТОВ, ОБЪЕКТЫ ОРГСТРУКТУРЫ

Общее

Склад: Тестовый склад

Объект оргструктуры: Пусто

Тип документа: Заказ 34

ОТМЕНА

ОК 36

Рисунок 3.4.14 – Типы деятельности, объекты оргструктуры

Для того, чтобы уволить ТП необходимо выполнить все проделанные действия в обратном порядке:

1. Отвязать ТП от склада. В справочнике «Склады» на вкладке «Типы документов, объекты оргструктуры» выделить необходимого ТП (1), нажать правой кнопкой мыши по нему и выбрать «Отвязать» (2). **Рисунок 3.4.15.**

Объект оргструктуры	Тип документа	Уровень оргструктуры
Тестовый ТП		
☒ Тестовый ТП	Заказ	5 - Торговый представитель
☐ Тестовый ТП	Заказ	5 - Торговый представитель
☐ Тестовый ТП 2	Заказ	5 - Торговый представитель

Отвязать 2

Рисунок 3.4.15 – Отвязывание ТП от склада

2. Деактивировать пользователя ММ. В справочнике «Пользователи ММ» найти увольняемого ТП, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» (3) и нажать на кнопку «Сохранить» (4). **Рисунок 3.4.16.**

← Пользователь мобильного модуля – Тестовый ТП

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:	
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП [Торговый представитель]	Счетчик НН:	1
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	☐ Использовать внешний номер документа	
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Значение внешнего номера документа:	0
PIN код:	1712786527	Статус:	9 - Неактивный 3
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D8048815A736EC14DC17EDE	Изменено:	11.04.2024 18:56:51
☐ Принудительная смена пароля ОО		Пользователем:	1 - Administrator
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776		
Параметры профиля			
Профиль пользователя:	DefaultProfile	Описание:	Профиль для снятия координат только
Режим использования ММ:	0 - Обычный		
☐ Просмотр календарей подчиненных			

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ **4**

Рисунок 3.4.16 – Деактивация пользователя ММ

3. Деактивировать объекта оргструктуры. В справочнике «Структура продаж» в разделе «Оргструктура» найти увольняемого ТП, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» **(5)** и нажать на кнопку «Сохранить» **(6)**. Рисунок 3.4.17.

← Объект оргструктуры - Тестовый ТП

Общее Пользовательские поля

№:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc	Телефон:	
Код:	1000000163	Электронный адрес:	
Внешний код:	Тестовый ЭТП	Индивидуальный НН:	
Родительский объект:	Тестовый SV	Тип работодателя:	Undef + X
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП	Пользователь ММ:	Тестовый ТП
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	☒ Сброс пароля	
Шаблон активности:	Стандартный		
Изменено:	02.04.2024 15:35:22		
Статус:	9 - Неактивный 5		
Пользователем:	1 - Administrator		

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ **6**

Рисунок 3.4.17 – Деактивация оргструктуры

3.5 Поддержка базы Мерчандайзеров

Поддержка базы мерчандайзеров состоит из:

- 1) Создания МЧ – только аналитик ГО Henkel;
- 2) Деактивации уволенных МЧ – только аналитик ГО Henkel;
- 3) Редактирование МЧ – ключевой пользователь (ASM).

Для редактирования МЧ необходимо перейти в справочник «Структура продаж» (1), открыть раздел «Оргструктура» (2), найти супервайзера в подчинении, у которого находится МЧ и открыть карточку СВ путем нажатия на ФИО СВ (3). Рисунок 3.5.1.

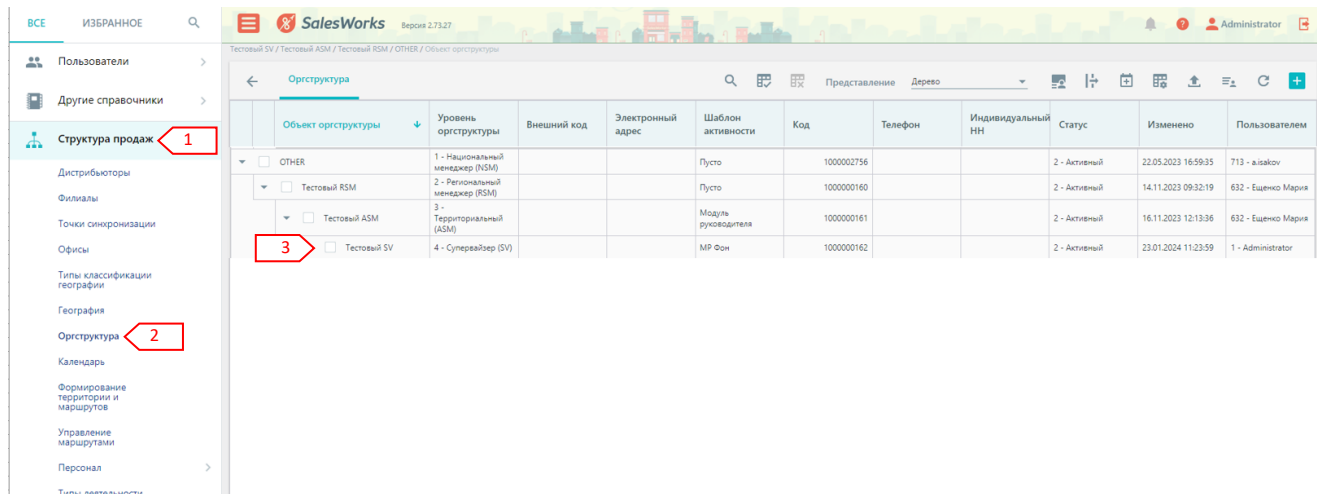


Рисунок 3.5.1 – Раздел Оргструктура

После открытия карточки супервайзера необходимо на вкладке «Дочерние объекты» выделить МЧ, кликнуть правой кнопкой мыши и выбрать пункт «Редактировать» (4). Рисунок 3.5.2.

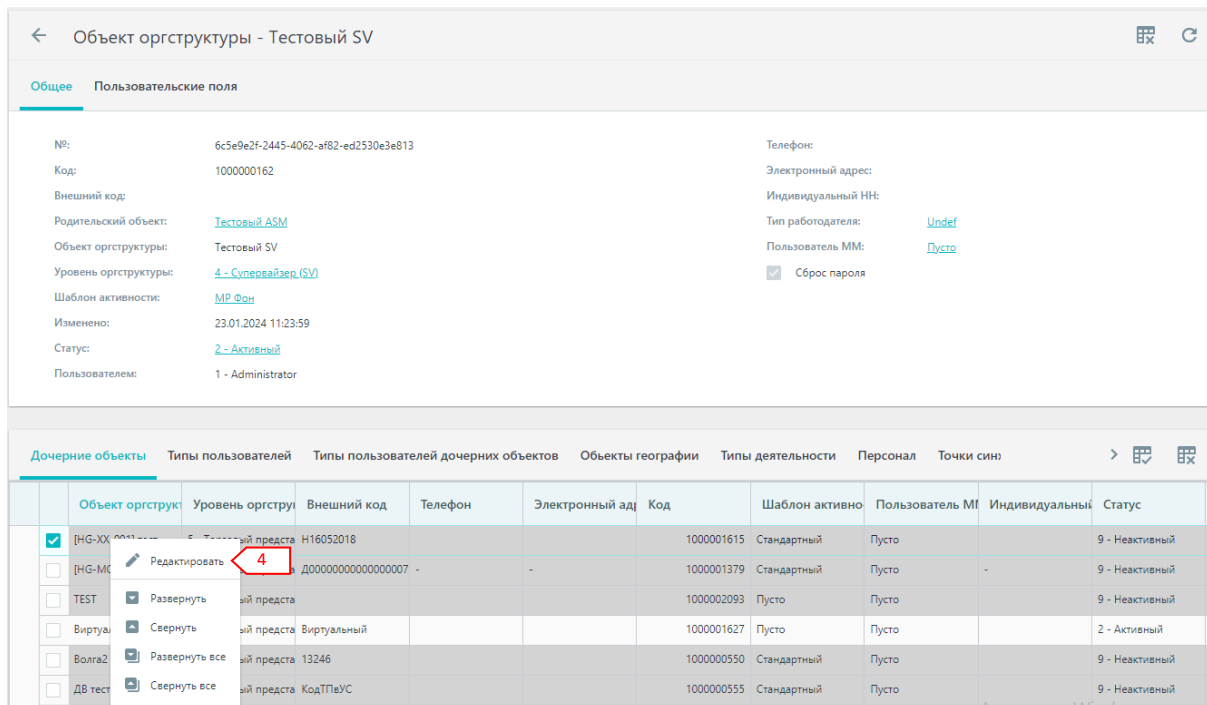


Рисунок 3.5.2 – Карточка СВ

В появившемся окне можно редактировать следующие поля (Рисунок 3.5.3):

- **Объект оргструктуры (5)** – ФИО создаваемого МЧ; **Важно! Не используйте букву «ё» в ФИО**
- **Шаблон активности (6)** – выбрать «Мерчандайзер»;
- **Тип работодателя (7)** – выбрать «Undef».

←

Объект оргструктуры - Тестовый ТП

🔍

👤

🔄

📧

+

+

+

Общее

Пользовательские поля

№:

625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc

Код:

1000000163

Внешний код:

Тестовый ЭТП

Родительский объект:

Тестовый SV

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель

Шаблон активности:

Стандартный

Изменено:

02.04.2024 15:35:22

Статус:

2 - Активный

Пользователем:

1 - Administrator

Телефон:

Электронный адрес:

Индивидуальный ИНН:

Тип работодателя:

Undef

Пользователь MM:

Тестовый ТП

☒ Сброс пароля

ОТМЕНА

СОХРАНИТЬ

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (8). Рисунок 3.5.4 – Форма редактирования МЧ

После создания МЧ необходимо выполнить привязку к типам пользователей и типам деятельности. Для этого необходимо перейти в карточку МЧ путем нажатия на его ФИО (10). Рисунок 3.5.5.

Дочерние объекты

Типы пользователей

Типы пользователей дочерних объектов

Объекты географии

Типы деятельности

Персонал

Точки син

>

🔍

👤

🔄

📧

+

Объект оргструктуры	Уровень оргструктуры	Внешний код	Телефон	Электронный адрес	Код	Шаблон активности	Пользователь MM	Индивидуальный ИНН	Статус	Изменено	Пользователем
Тестовый ТП	5 - Торговый предста	Тестовый ЭТП			1000000163	Стандартный	Тестовый ТП		2 - Активный	02.04.2024 15:35:22	1 - Administrator

Рисунок 3.5.5 – Карточка МЧ

←

Объект оргструктуры - Тестовый ТП

🔍

👤

🔄

✎

+

+

+

Общее

Пользовательские поля

№:

625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc

Код:

1000000163

Внешний код:

Тестовый ЭТП

Родительский объект:

Тестовый SV

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель

Шаблон активности:

Стандартный

Изменено:

02.04.2024 15:35:22

Статус:

2 - Активный

Пользователем:

1 - Administrator

Телефон:

Электронный адрес:

Индивидуальный ИНН:

Тип работодателя:

Undef

Пользователь MM:

Тестовый ТП

☒ Сброс пароля

Типы пользователей

Объекты географии

Типы деятельности

Персонал

Точки синхронизации

Выходные дни

Рабочие дни

Классифика

>

🔍

👤

🔄

📧

+

Перетащите сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

№	Тип пользователя

Рисунок 3.5.6 – Вкладка Типы пользователей

В появившемся окне необходимо выбрать «Мерчандайзер» (13) и нажать на кнопку «ОК» (14). Рисунок 3.5.7.

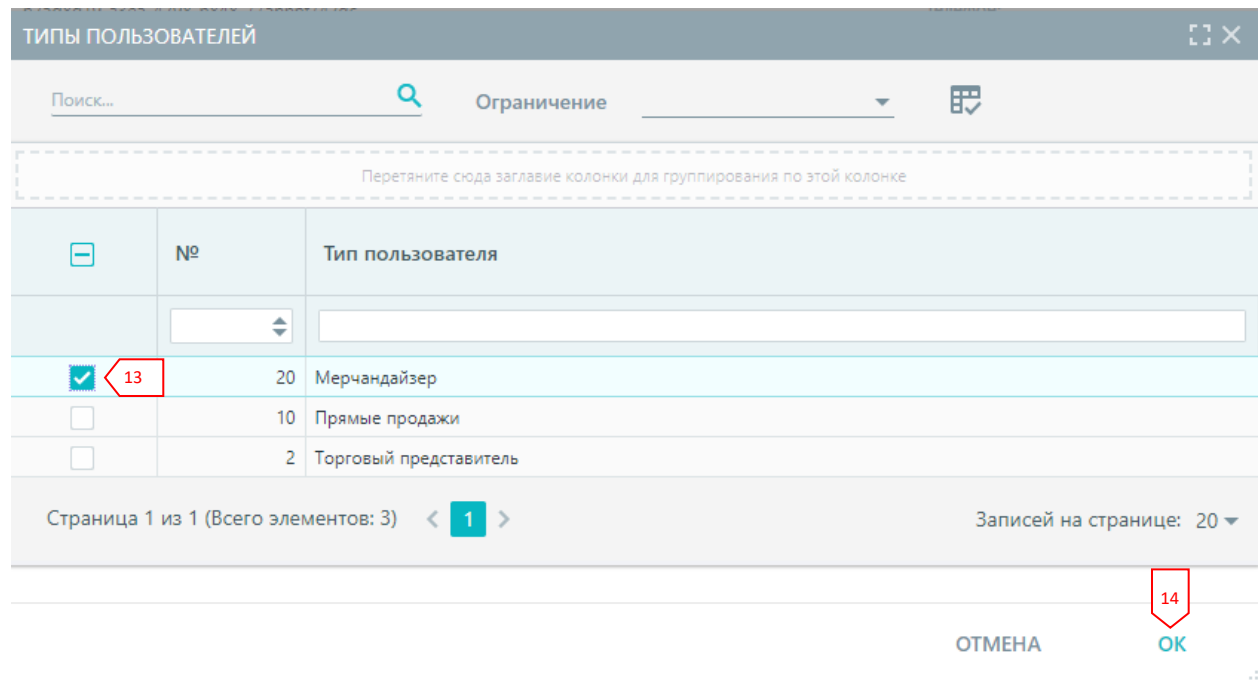


Рисунок 3.5.7 – Список типов пользователей

После необходимо перейти ко вкладке «Типы деятельности» (15) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (16). Рисунок 3.5.8.

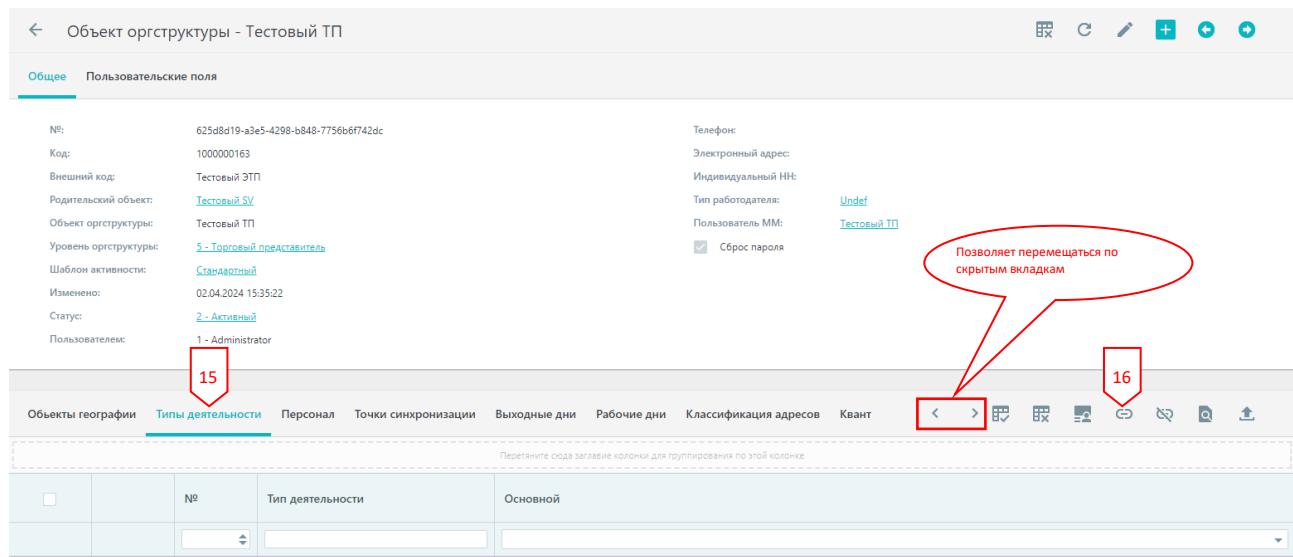


Рисунок 3.5.8 – Вкладка Типы деятельности

В появившемся окне необходимо выбрать «Все товары» (17) и ИерархияРоссия - Мерчандайзер (18) и нажать на кнопку «ОК»(19). Рисунок 3.5.9.

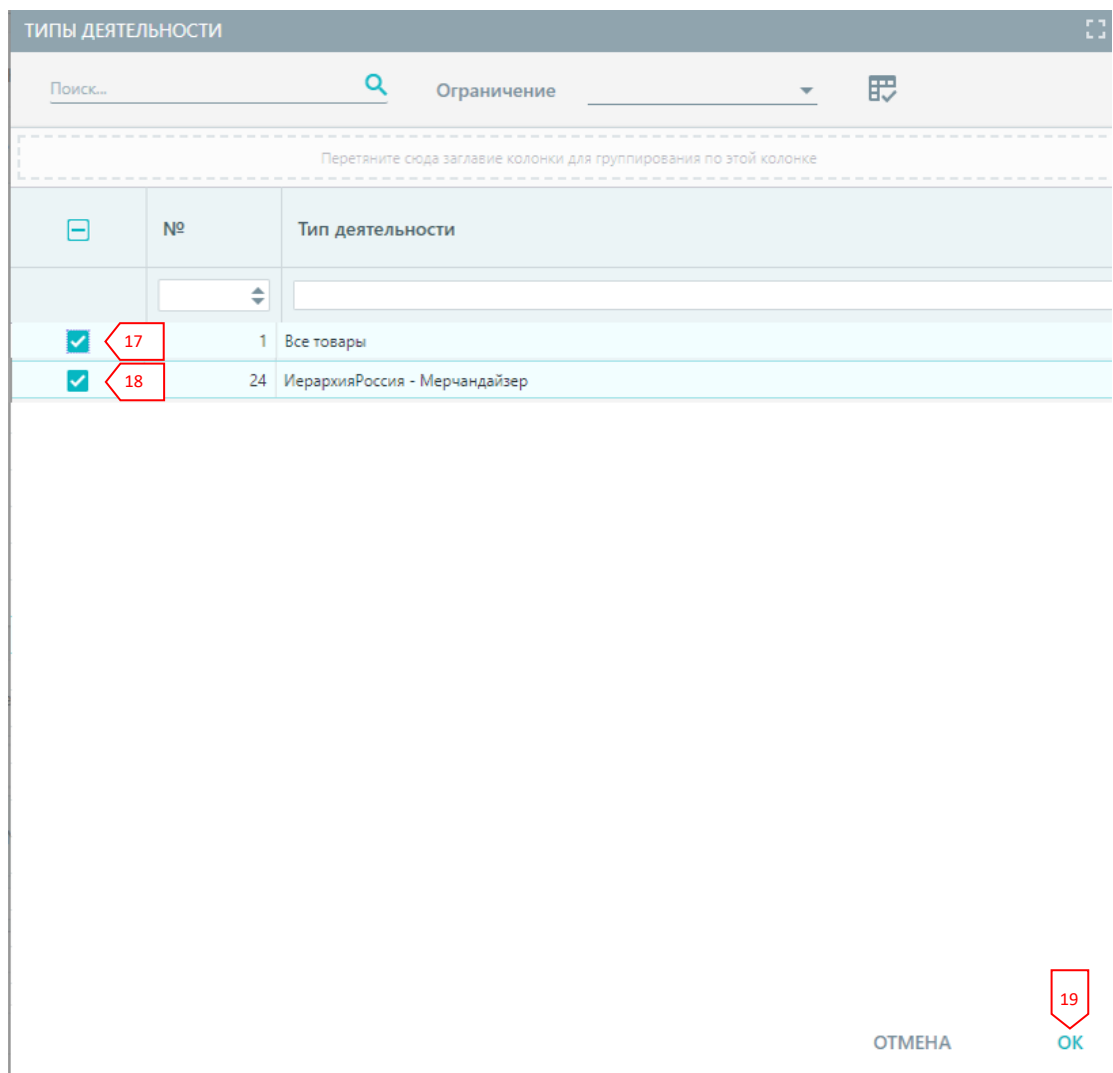


Рисунок 3.5.9 – Список типов деятельности

После полного создания объекта оргструктуры (Мерчандайзеров) необходимо выполнить создание пользователя ММ. Для это следует перейти в справочник «Пользователи» (20), развернуть раздел «Пользователи», открыть справочник «Пользователи ММ» (21) и на панели инструментов нажать на кнопку «Создать» (22). Рисунок 3.4.10.

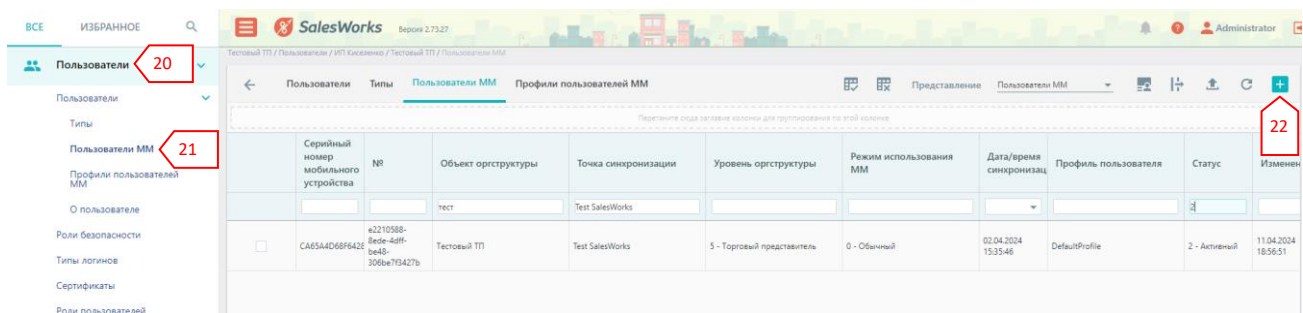


Рисунок 3.5.10 – Пользователи ММ

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.5.11):

- **Объект оргструктуры (23)** – найти и выбрать только что созданного объекта оргструктуры (нового МЧ «Тестовый МЧ 3»);

- **Точка синхронизации (24)** – выбрать дистрибьютора за которым закреплен МЧ или оставить пустым если мерчандайзер не закреплен ни за каким дистрибьютором;
- **Серийный номер мобильного устройства (25)** – можно указать символ «-», а затем с помощью PIN-кода автоматически привязать серийный номер (описано в разделе 3.11)).
- **Версия ММ для установки и автообновления (26)** выбирать наследуется.
Для кпк версии Android 4.4 необходимо выбрать версию 2.72.9.1
- **Профиль пользователя (27)** – выбрать стандартный профиль «Мерчандайзер (Новый)»;
- **Статус (28)** – выставить статус «2 – Активный».

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (29). **Рисунок 3.5.11.**

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№: e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП (Торговый представитель) **23**

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Точка синхронизации: Test SalesWorks **24**

PIN код: 1712786527

Серийный номер мобильного устройства: CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC14DC17EDE **25**

☐ Принудительная смена пароля ОО

Версия ММ для установки и автообновления: 2.73.30.11776 **26**

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный **28**

Изменено: 11.04.2024 18:56:51

Пользователем: 1 - Administrator

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile **27**

Режим использования ММ: 0 - Обычный

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

29 ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

3.5.11 – Форма создания пользователя ММ

Для того, чтобы уволить МЧ необходимо выполнить все проделанные действия в обратном порядке:

1. Деактивировать пользователя ММ. В справочнике «Пользователи ММ» найти увольняемого МЧ, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» (3) и нажать на кнопку «Сохранить» (4).

Рисунок 3.5.16.

← Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:	
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП [Торговый представитель]	Счетчик НН:	1
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	☐ Использовать внешний номер документа	
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Значение внешнего номера документа:	0
PIN код:	1712786527	Статус:	9 - Неактивный 3
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D8048815A736EC14DC17EDE	Изменено:	11.04.2024 18:56:51
☐ Принудительная смена пароля ОО		Пользователем:	1 - Administrator
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776		

Параметры профиля

Профиль пользователя:	DefaultProfile	Описание:	Профиль для снятия координат только
Режим использования ММ:	0 - Обычный		
☐ Просмотр календарей подчиненных			

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ **4**

Рисунок 3.5.16 – Деактивация пользователя ММ

2. Деактивировать объекта оргструктуры. В справочнике «Структура продаж» в разделе «Оргструктура» найти увольняемого ТП, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» **(5)** и нажать на кнопку «Сохранить» **(6)**. **Рисунок 3.5.17.**

← Объект оргструктуры - Тестовый ТП

Общее Пользовательские поля

№:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc	Телефон:	
Код:	1000000163	Электронный адрес:	
Внешний код:	Тестовый ЭТП	Индивидуальный НН:	
Родительский объект:	Тестовый SV	Тип работодателя:	Undef
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП	Пользователь ММ:	Тестовый ТП
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	☒ Сброс пароля	
Шаблон активности:	Стандартный		
Изменено:	02.04.2024 15:35:22		
Статус:	9 - Неактивный 5		
Пользователем:	1 - Administrator		

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ **6**

Рисунок 3.5.17 – Деактивация оргструктуры

3.6 Ведение и поддержка маршрутов ТП

Создание маршрутов состоит из 2-х этапов:

- 1) Создание «шапки» маршрута (название, день недели, цикличность, ответственный ТП);
- 2) Наполнение маршрута торговыми точками, которые надо будет посещать согласно маршруту.

Для создания «шапки» маршрута необходимо перейти в справочник «Торговые точки» **(1)**, открыть раздел «Маршруты» **(2)** и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» **(3)**. **Рисунок 3.6.1.**

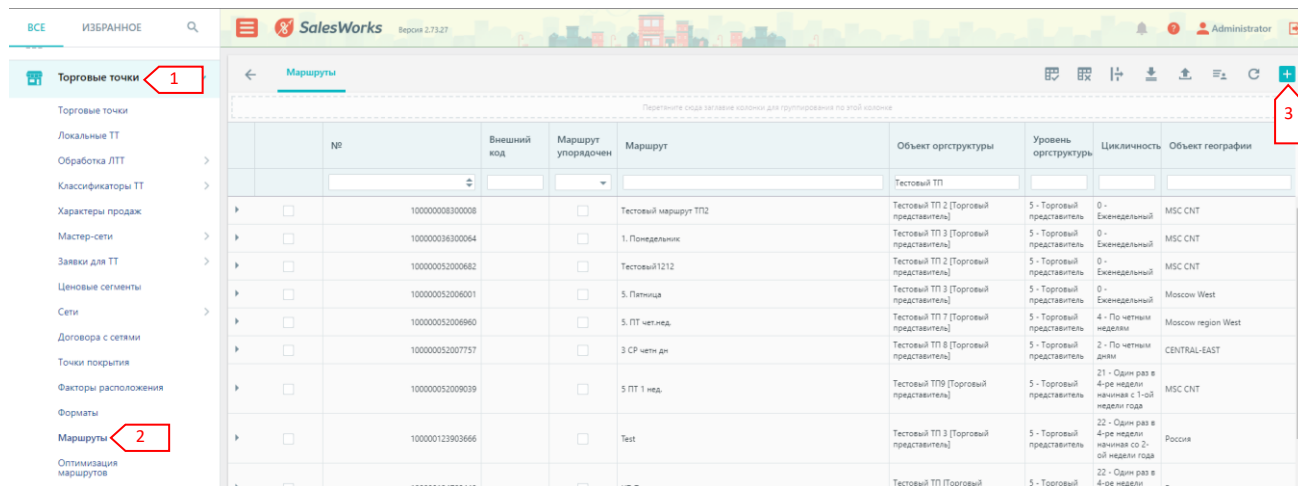


Рисунок 3.5.1 – Маршруты

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля **(Рисунок 3.6.2):**

- **Маршрут (4)** – указать название маршрута;
- **Точка синхронизации (5)** – выбрать дистрибьютора для которого создается этот маршрут;
- **Объект оргструктуры (6)** – выбрать ТП, который будет отвечать за этот маршрут (в дальнейшем с помощью этого поля в режиме редактирования карточки маршрута можно менять ответственного за данный маршрут);
- **Статус (7)** – выставить статус «2 – Активный»;
- **Объект географии (8)** – выбрать объект географии для данного маршрута (стоит учесть, что список доступных ТТ для привязки к данному маршруту будет ограничиваться его выбранной географией, то есть, к примеру, если для маршрута была указана География Москва (уровень город), то к этому маршруту могут быть привязаны ТТ только с географией Москва (уровень район))
- **Цикличность (9)** – указать цикличность выполнения маршрута;
- **Номер дня недели (10)** – задать день недели для посещения этого маршрута. После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» **(11)**. **Рисунок 3.6.2.**

← Маршрут - 3 CP четн дн

Общие Карта

№: 10000052007757

Внешний код:

Маршрут: 3 CP четн дн

Точка синхронизации: Test SalesWorks

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 8

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Статус: 2 - Активный

Изменено: 03.09.2018 16:45:05

Пользователем: 421 - test

Объект географии: CENTRAL-EAST (Регион)

Уровень географии: 2 - Регион

Цикличность: 2 - По четным дням

Номер дня недели: 3 - Среда

Начальная дата: Пусто

Конечная дата: Пусто

Дата следующего визита: Пусто

☐ Маршрут упорядочен

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.6.2 – Шапка маршрута

Установленное значение флажка **Маршрут упорядочен** указывает на то, визит в следующую торговую точку по данному маршруту возможен, если были выполнены визиты во все предыдущие торговые точки.

После создания «шапки» маршрута необходимо заполнить его ТТ, которые следует посещать согласно данного маршрута. Для этого необходимо в карточке маршрута во вкладке «Торговые точки» на панели инструментов нажать на кнопку «Привязать» (12). Рисунок 3.6.3.

← Маршрут - 3 CP четн дн

Общие Карта

№: 10000052007757

Внешний код:

Маршрут: 3 CP четн дн

Точка синхронизации: Test SalesWorks

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 8

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Статус: 2 - Активный

Изменено: 03.09.2018 16:45:05

Пользователем: 421 - test

Объект географии: CENTRAL-EAST (Регион)

Уровень географии: 2 - Регион

Цикличность: 2 - По четным дням

Номер дня недели: 3 - Среда

Начальная дата: Пусто

Конечная дата: Пусто

Дата следующего визита: Пусто

☐ Маршрут упорядочен

Торговые точки

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

Порядок	№	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещения	Время заезда

Рисунок 3.6.3 – Карточка маршрута

В появившемся окне необходимо выбрать нужные Торговые точки и нажать на кнопку «ОК» (13). Рисунок 3.6.4.

ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ

Выбранные значения

1002300007:

№	Внешний код	Код ГО	Фактическое название	Юридическое название	Фактический адрес	Юридическое название	Подтип ТТ	Тип ТТ	Группа ТТ	Сеть

ОК

Рисунок 3.6.4 – Привязка ТТ к маршруту

Привязка торговых точек к маршрутам (2) **Рисунок 3.6.4.1** так же возможна непосредственно из справочника Маршруты. По умолчанию система отображает табличный список маршрутов свернутым. В левой части списка содержатся маркеры, позволяющие развернуть маршрут для работы с набором торговых точек (1) **Рисунок 3.6.4.1**

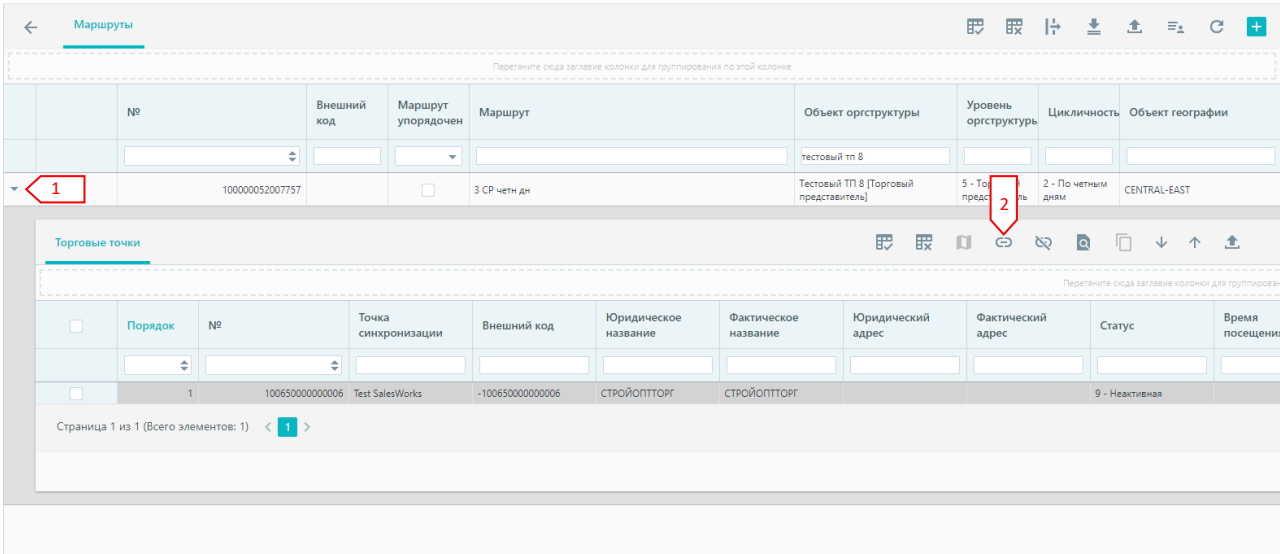


Рисунок 3.6.4.1 – Редактирование привязки ТТ

Для того, чтобы отредактировать порядок ТТ на маршруте необходимо отметить необходимую торговую точку и указать нужный порядок, с помощью кнопок управления «Подвинуть вниз» или «Подвинуть вверх». **Рисунок 3.6.5.** После редактирования порядка торговых точек необходимо подтвердить изменения, нажав на кнопку «Сохранить» внизу списка с торговыми точками

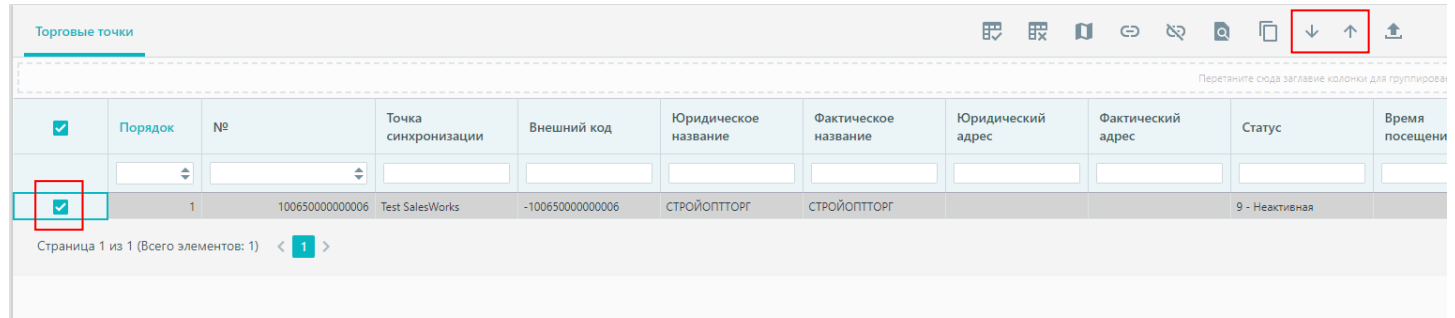


Рисунок 3.6.5 – Изменение порядка ТТ в маршруте

Указать порядок так же возможно по двойному щелчку левой кнопки мыши в поле Порядок напротив необходимой торговой точки. Опять-таки, изменения подтверждаются по щелчку на кнопке «Сохранить» внизу списка с торговыми точками. **Рисунок 3.6.6.**

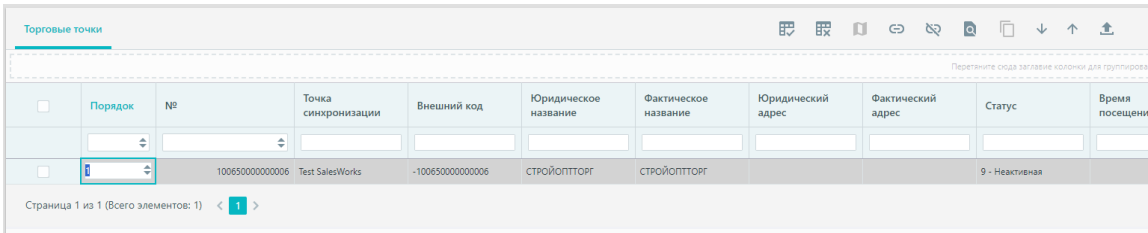


Рисунок 3.6.6 – Изменение порядка ТТ в маршруте

Для того, чтобы в дальнейшем поддерживать маршруты в актуальном состоянии необходимо добавлять новые ТТ в маршрут (показано на рисунке 3.6.3 и 3.6.4) либо удалять (отвязывать) старые ТТ из маршрута.

Для того, чтобы отвязать одну или несколько ТТ от конкретного маршрута необходимо в карточке маршрута на вкладке «Торговые точки» выделить необходимую (удаляемую) ТТ **(1)**, нажать правой кнопкой мыши по ней и выбрать «Отвязать» **(2)**. **Рисунок 3.6.7.**

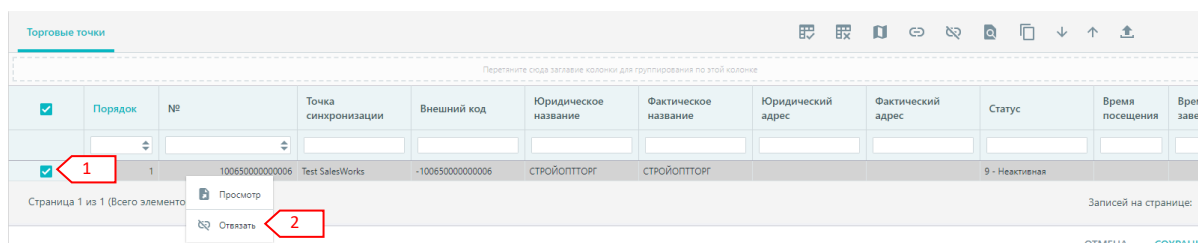


Рисунок 3.6.7 – Отвязывание ТТ от маршрута

Чтобы удалить полностью маршрут с его ТТ необходимо выполнить деактивацию шапки маршрута. Для этого необходимо в карточке маршрута на панели инструментов нажать значок «Карандаша» **(3)** и перейти в режим редактирования маршрута. **Рисунок 3.6.8.**

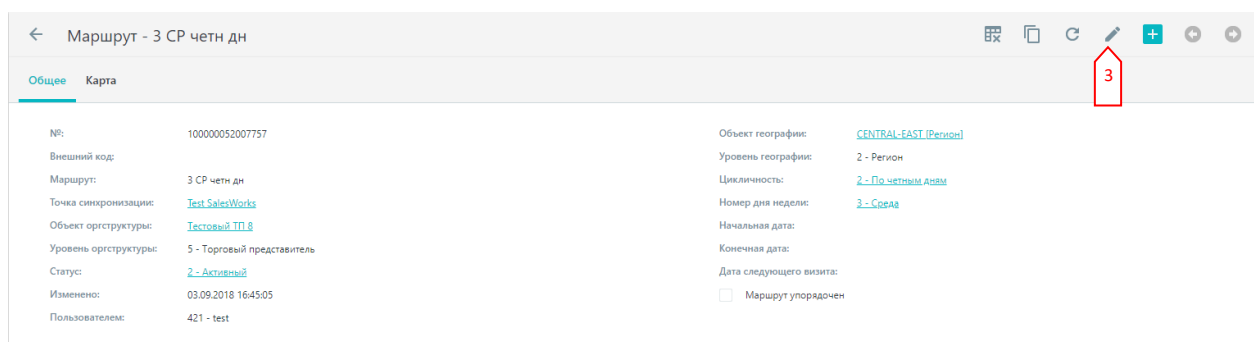


Рисунок 3.6.8 – Редактирование шапки маршрута

В появившемся окне в поле «Статус» необходимо указать «9 - Неактивный» **(4)** и нажать на кнопку «Сохранить» **(5)**. **Рисунок 3.6.9.**

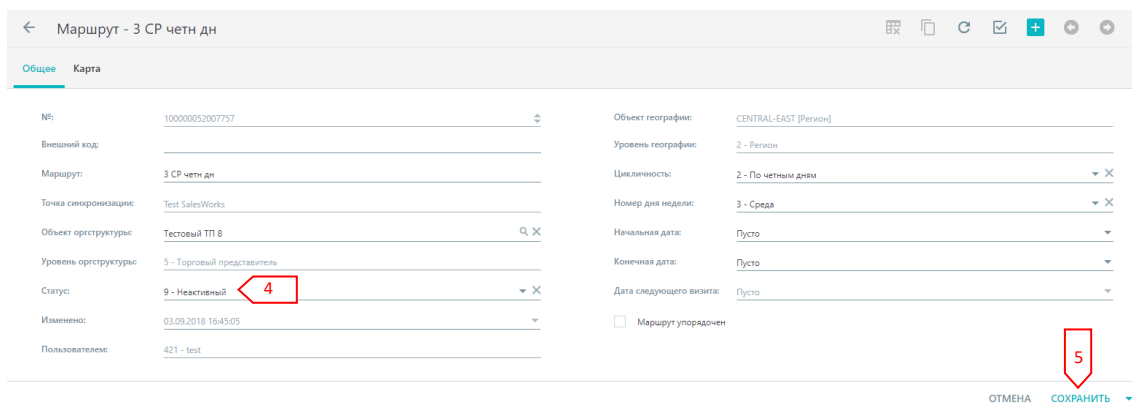


Рисунок 3.6.9 – Деактивация маршрута

3.6.1 Создание складов

Для создания склада необходимо перейти в справочник «Структура продаж» (1), открыть раздел «Склады» (2) и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» (3). **Рисунок 3.6.10**

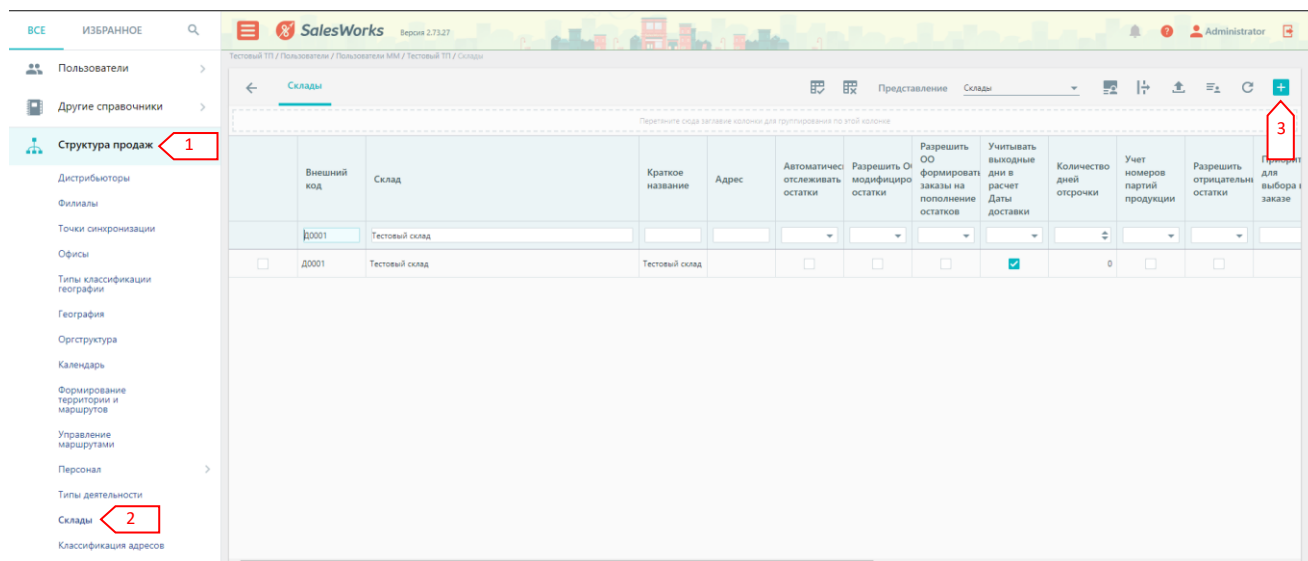


Рисунок 3.6.10–Создание склада

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (**Рисунок 3.6.12**):

- **Внешний код (1)** – внешний код склада из УС дистрибьютора;
- **Тип (2)** – тип склада, выбрать «Основной»;
- **Склад (3)** – название склада, которое будет отображаться на КПК ТП;
- **Склад (4)** – краткое название склада;
- **Точка синхронизации (5)** – выбрать дистрибьютора, для которого создается склад;
- **Статус (6)** – выставить статус «2 – Активный»;

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (7).

Рисунок 3.6.12 – «Шапка» склада

3.7 Сопоставление локальной продукции

Локальная продукция – это перечень товаров Хенкель, которыми торгует дистрибьютор и выгружает из своей учетной системы. Данный перечень товаров представлен в справочнике «Продукция» (1), раздел «Продукция» (2), вкладка «Локальная продукция» (3). **Рисунок 3.9.1.**

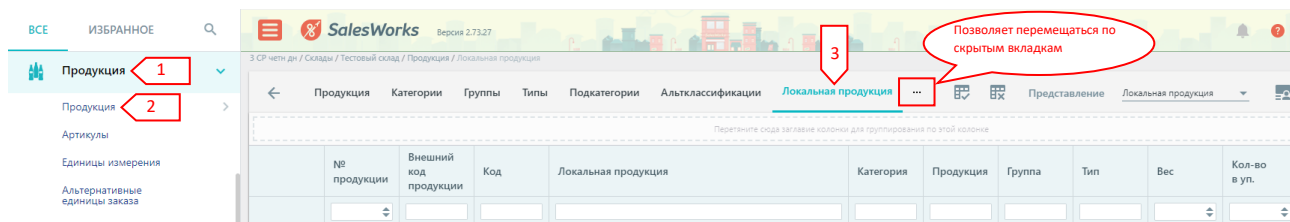


Рисунок 3.9.1 – Справочник локальной продукции

Глобальная продукция – это перечень товаров Хенкель, которые производит и продает производитель Хенкель. Ведет и поддерживает данный справочник на уровне ЦБД SalesWorks – головной офис Хенкеля. Данный перечень товаров представлен в справочнике «Продукция» (4), раздел «Продукция» (5), вкладка «Продукция» (6). **Рисунок 3.9.2.**

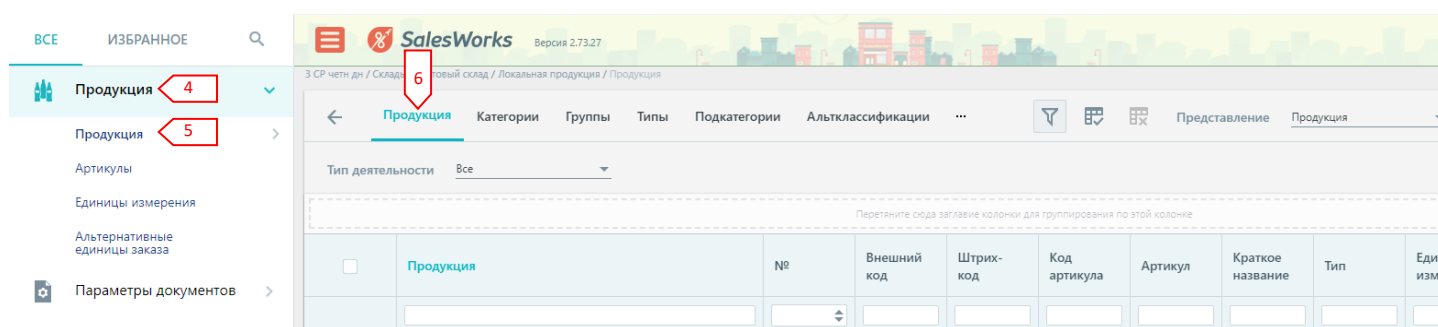


Рисунок 3.9.2 – Справочник глобальной продукции

Сопоставление локальной продукции – это процесс связывания (сопоставления) локальных кодов товаров дистрибьютора с глобальными кодами товаров производителя.

Сопоставление может быть выполнено только «1 к 1», т.е. один локальный товар дистрибьютора может быть сопоставлен только с 1 товаром производителя!

Только сопоставленные локальные товары попадают на КПК ЭТП, а также отображаются в отчетах на ЦБД!!!

Локальные сопоставленные товары должны выгружаться из учетной системы дистрибьютора, т.е. первичное сопоставление должно происходить в учетной системе дистрибьютора. Однако, как показывает практика, дистрибьютор не всегда оперативно и корректно следит за сопоставлением своих локальных товаров, по этой причине ключевой пользователь обязан регулярно следить за качеством сопоставления локальных товаров дистрибьютора.

Сопоставление локальных товаров можно контролировать с помощью:

- стандартного отчета «**Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной**»;
- проверки «**Наличие непривязанных товаров**»;
- справочника **Локальной продукции**.

Для контроля качества сопоставления локальной продукции с помощью отчета «**Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной**» необходимо запустить отчет со следующими параметрами:

- **Дистрибьютор (1)** – выбрать дистрибьютора по которому будет проводиться анализ сопоставления
- **Точка синхронизации (2)** – выбрать филиал дистрибьютора.

После этого необходимо нажать на кнопку «Генерировать» (3). Рисунок 3.9.3.

Рисунок 3.9.3 – Параметры генерации отчета

После того как был сгенерирован отчет необходимо в поле «Продукт: код» (4) выбрать в фильтре пустые значения (5) либо значения с прочерком, а затем нажать на кнопку «ОК» (6). Рисунок 3.9.4.

Рисунок 3.9.4 – Выбор не сопоставленной локальной продукции в отчете

В результате применения фильтра будет получен список локальных товаров дистрибьютора, которые сейчас либо некорректно сопоставлены, либо для них вообще не указан код производителя. Рисунок 3.9.5.

Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной				
Экспортировать в: Excel 2007	Отчет	Данные	Сохранить вид	Восстановить вид
Страница 1 из 4 (Всего элементов: 376)				
Страна_Geography Code	Страна_Geography ID	Страна	Регион_Geography Code	Регион_Geography ID
Перетащите сюда заголовки полей данных				
Точка синхронизации: код	Точка синхронизации	Локальный продукт: код	Локальный продукт: назв	Продукт: код
		135265	ТАНГИТ УНИЛОК 5 М	-
		135352	СТИКЕР "ТАНГИТ" 5 М	-
		135353	ФУТБОЛКА ПОЛО "МЕТИЛАН"	-
		135425	ЛАК-КРАСКА "PANZER" ДЛЯ МЕТАЛЛА ГЛАДКАЯ ГЛАНЦЕВ	-
		135592	ДЕМО-ТУЛ "МОМЕНТ МОНТАЖ" ОДИН ДЛЯ ВСЕГО	-
		135697	ДЕМО-ТУЛ "РЕСТАВРАТОР ШВОВ"	-

Рисунок 3.9.5 – Список не сопоставленной локальной продукции в отчете

- A – Код локального товара дистрибьютора;
- B – Название товара в учетной системе дистрибьютора;
- C – указывает на то, что данная позиция не сопоставлена.

Контроль качества сопоставления локальной продукции с помощью результатов проверки «Наличие непривязанных товаров» осуществляется путем ежедневной рассылки результатов на почту ключевого пользователя. Если в результате анализа качества сопоставления были найдены не сопоставленные товары, то перечень этих товаров будет помещен в архив во вложении к письму.

Для контроля качества сопоставления локальной продукции с помощью справочника **Локальной продукции** необходимо открыть список локальных товаров дистрибьютора, применить фильтр на поле «№ продукции» (1) и выбрать «Пустые» (2). **Рисунок 3.9.6.**

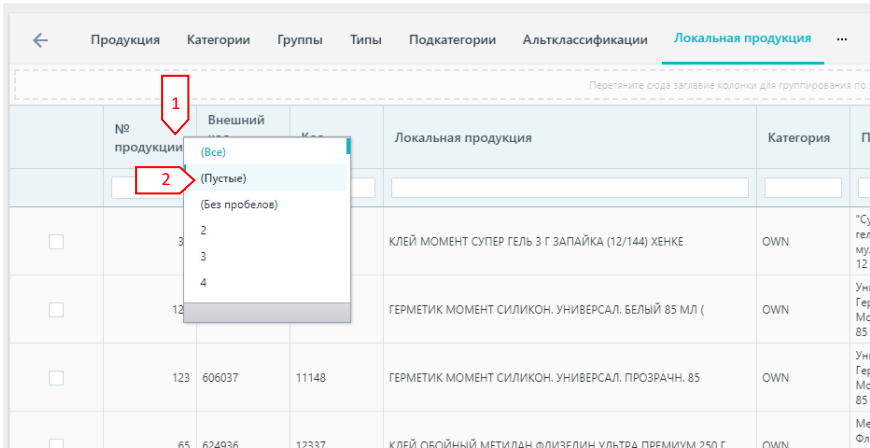


Рисунок 3.9.6 – Выбор не сопоставленной локальной продукции в справочнике

В результате применения фильтра будет получен список не сопоставленных товаров в справочнике локальной продукции. **Рисунок 3.9.7.**

	←	Продукция	Категории	Группы	Типы	Подкатегории	Альтклассификации	Локальная продукция	...	
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке										
	№ продукции	Внешний код продукции	Код	Локальная продукция			Категория	Продукция		
☐			135265	ТАНГИТ УНИЛОК 5 М						
☐			135352	СТИКЕР "ТАНГИТ" 5 М						

Рисунок 3.9.7 – Список не сопоставленной продукции в справочнике

Дальнейшие действия ключевого пользователя в отношении не сопоставленных товаров:

1. Попросить дистрибьютора проверить данные товары и корректно их сопоставить. Если указанная продукция больше не участвует в продажах, то исключить ее из обмена путем деактивации в файле выгрузки. После этого на следующий день проверить исправления сопоставления по указанным товарам в ЦБД, т.к. данные после исправления выгрузятся от дистрибьютора только на следующий день;
2. Сопоставить вручную товары в ЦБД. Для этого необходимо открыть карточку товара, щелкнув по ней левой кнопкой мыши, а затем перейти в режим редактирования путем нажатия на панели инструментов на значок «Карандаша» (3). **Рисунок 3.9.8.**

← Локальная продукция - BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Общее

Точка синхронизации: [Test SalesWorks](#)

Внешний код продукции:

Продукция: [Пусто](#)

Код: 51050

Локальная продукция: BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Краткое название: BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Статус: [2 - Активный](#)

Изменено: 03.03.2020 16:13:23

Пользователем:

Единицы измерения: [Пусто](#)

Вес: 0,0

Кол-во в уп.: 1,0

☐ Конкурент

Весовая продукция: Нет

☐ Микс

Тип: [Пусто](#)

Рисунок 3.9.8 – Карточка локального товара

После перехода в режим редактирования необходимо в поле «Продукция» найти корректный глобальный товар для данного локального товара. Для этого необходимо нажать на значок «Лупы» (4) напротив поля «Продукция». **Рисунок 3.9.9.**

← Локальная продукция - BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Общее

Точка синхронизации: [Test SalesWorks](#)

Внешний код продукции:

Продукция: [Пусто](#)  4

Код: 51050

Локальная продукция: BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Краткое название: BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"

Статус: [2 - Активный](#) X

Изменено: 03.03.2020 16:13:23

Пользователем:

Единицы измерения: [Пусто](#)

Вес: 0,0

Кол-во в уп.: 1,0

☐ Конкурент

Весовая продукция: Нет

☐ Микс

Тип: [Пусто](#)

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.9.9 – Поиск глобальной позиции

В появившемся окне необходимо найти глобальный товар производителя, с которым будет выполнено сопоставление, отметить его галочкой (5) и нажать на кнопку «ОК» (6). **Рисунок 3.9.10.**

ПРОДУКЦИЯ

Поиск...

Перетяните сюда заголовки колонок для группировки по этой колонке

☒	№	Продукция	Тип	Группа	Категория	Бренд	Код артикула	Артикул	Штрих-код	Внешний код
☒ 5	18013	BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"	Other	POS-оборудование	POS-оборудование					HS1050

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 1) < 1 >

☒ Сопоставить(Продукция1_test) Сопоставить

ОТМЕНА ОК 6

Рисунок 3.9.10 – Сопоставление с глобальным товаром

Если через поиск не был найден глобальный товар для сопоставления с локальным, то необходимо выполнить предварительно следующие действия:

а. Убедиться, что в глобальном справочнике Продукции производителя данный товар присутствует. Если его нет, то обратиться в головной офис Хенкеля за разъяснениями (возможно этот товар еще не успели внести в SalesWorks), если присутствует, то перейти к следующему шагу;

б. Убедиться, что искомый глобальный код товара не сопоставлен в справочнике Локальной продукции дистрибьютора с другим локальным кодом, т.е. искомый вами глобальный товар не занят другим локальным кодом (основное правило сопоставления – один локальный товар может быть сопоставлен только с одним глобальным). Для этого можно применить возможности поиска в столбце «Внешний код продукции», где задать код SKU производителя. Если будут найдены совпадения по коду SKU и к этому товару будет привязан успешно другой локальный код, то скорее всего необходимо перейти к следующему шагу;

с. Обратиться к программисту дистрибьютора с целью реализации выгрузки так называемых миксов (этот функционал позволяет выгружать новые локальные кода дистрибьютора, которые будут опосредованно сопоставлены с глобальным кодом через первичный локальный код (локальный код, который был найден на предыдущем шаге)). Если у программиста дистрибьютора возникнут вопросы по реализации, то он может обратиться в службу поддержки.

3. Если выбранный локальный товар больше не участвует в продажах, то его необходимо деактивировать. Для этого необходимо перейти в режим редактирования карточки локального товара и в поле «Статус» выбрать значение «9 - Неактивный» **(7)**, после этого нажать на кнопку «Сохранить» **(8)**. Рисунок 3.9.11.

Рисунок 3.9.11 – Деактивация локального товара

Если планируется поддерживать справочник локальной продукции на уровне ЦБД SalesWorks, т.е. вносить изменения (деактивировать, корректировать качество сопоставления) в ЦБД, а не в учетной системе дистрибьютора, то необходимо обратиться в службу поддержки So Serve и попросить настроить соответствующие параметры для вашего дистрибьютора по работе со справочник локальной продукции, иначе все ваши изменения будут возвращаться к исходным на следующий день!!!

3.8 Проверки

Для обеспечения контроля за надлежащим качеством данных в ЦБД реализован **механизм проверок**, который запускается раз в сутки для проверки определенных условий в отношении данных.

Результаты работы проверок разбиты на 2 категории:

1. Проверки справочников – отвечают за корректность данных в справочниках системы SalesWorks;
2. Проверки качества данных – отвечают за проверку данных, которые выгружаются из учетной системы дистрибьютора и влияют на качество данных.

Ежедневно на электронный ящик ключевого пользователя должны приходить письма с результатами проверки, которые в теле письма будут содержать информацию по количеству замечаний по каждой проверке, а во вложении будут прикрепляться архивы с excel-файлами, где будут содержаться детальные сведения о проблемных данных.

Ключевой пользователь обязан своевременно реагировать на результаты этих проверок и оперативно устранять замечания по справочникам или данным.

Краткое описание проверок для справочников:

1. **Неактивные ТТ в маршрутах** – отображает список деактивированных ТТ в активных маршрутах ТП. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике маршрутов отвязать (Рисунок 3.5.8) указанные ТТ с маршрута торгового агента.
2. **ТП без привязки к типам деятельности** – отображает список ТП, которые не привязаны к типам деятельности. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике Оргструктура привязать (Рисунок 3.4.9) тип деятельности для указанных ТП.
3. **ТП без привязки к типам пользователей** – отображает список ТП, которые не привязаны к типу пользователя. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике Оргструктура привязать (Рисунок 3.4.7) тип пользователя для указанных ТП.
4. **Наличие непривязанных товаров** – отображает список локальных товаров дистрибьютора, которые некорректно сопоставлены с глобальными кодами производителя. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо устранить проблемы сопоставления продукции (Раздел 3.7).
5. **Наличие некорректных миксов** – отображает список смоток/акционных товаров дистрибьютора, которые некорректно наполнены (сопоставлены). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо устранить проблемы наполнения (сопоставления) продукции.
6. **Отсутствие подтипа ТТ** – отображает список ТТ для которых не проставлен подтип (канал сбыта). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике торговых точек для указанных ТТ проставить соответствующий подтип (Рисунок 3.3.3).
7. **Неактивные ТП с активными ТТ** – отображает список активных ТТ за которыми закреплены деактивированные (уволенные) ТП. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сменить (Рисунок 3.3.3) ответственного торгового представителя для указанных ТТ.
8. **Активные ТТ с неактивными Сетями** – отображает список активных ТТ, которые привязаны к деактивированным Сетям. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сменить (Рисунок 3.3.3) Сеть для указанных ТТ либо отвязать Сеть.

14. **Заказы без продаж** – отображает список с заказами, созданными ЭТП Хенкель на планшетах, номера которых не выгружены в накладных продаж дистрибьютором. Рекомендуется обратиться с этим списком к дистрибьютору за комментарием, почему заказы не реализованы в связке с продажами. В связи со спецификой и бизнес-процессами работы дистрибьюторов показатель бывает разный, например д-ор может объединять заказы в одну накладную с формированием внутреннего номера заказа из УС. Или заказ проходит несколько бизнес процессов, например проходить через дебиторскую задолженность, быть отмененным либо скорректированным Или доставка товара может проходить несколько дней, в этом случае показатель привязки более достоверный ближе к концу месяца.
15. **ТТ с некорректным ИНН** – отображает список ТТ, выгруженных дистрибьютором, либо потенциальных ТТ, у которых записан некорректный ИНН. Корректность рассчитывается по формуле, согласно законодательству РФ, то есть проверяется контрольная сумма. Проверкой принимается либо корректный ИНН либо значение «Нет».
16. **ТТ без точки покрытия** – отображает список ТТ, которые попали под дедупликацию, но для которых не проставлен код точки покрытия.

Краткое описание проверок качества данных:

1. **Накладные без ТТ** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых была указана некорректная ТТ либо несуществующая ТТ. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и выяснить в какие ТТ (кода ТТ) были отгружены товары согласно этих накладных. После определения ТТ по указанным накладным необходимо выяснить существуют ли эти торговые точки (определять по внешним кодам) в справочнике Торговых точек системы SalesWorks. Если ТТ существуют, то попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы. Если ТТ отсутствуют, то выяснить у дистрибьютора почему он их не выгружает в систему SalesWorks из своей учетной системы.
2. **Накладные без ТП** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых был указан неизвестный ответственный торговый представитель (код торгового агента). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и выяснить за каким ТП (код ТП) были закреплены эти накладные. После определения кодов ТП по указанным накладным необходимо выяснить существуют ли торговые представители с указанными кодами (определять по внешним кодам) в справочнике Оргструктура системы SalesWorks. Если ТП существуют, то попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы. Если ТП с такими кодами отсутствуют, то завести недостающих ТП (**Раздел 3.4**).
3. **Проверка корректности типов документов** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых был указан некорректный тип движения документа. В системе SalesWorks на сегодня существуют следующие типы движений документов:

Таблица 3.11.1 – Типы движений документов

Типы движений документов	Описание
1	Приход от производителя
2	Продажа

3	Промоакции
4	Возврат
5	Списание
6	Корректировка
7	Встречная покупка
8	Перемещение на филиал или между складами
9	Акции N+1

При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и сообщить, что выгруженные типы документов не существуют в системе SalesWorks и необходимо исправить типы на корректные. После исправления типов движений документов по указанным накладным необходимо повторно запустить выгрузку данных из учетной системы дистрибьютора.

4. **Деактивированные товары с ненулевыми остатками** – отображает список деактивированных товаров в открытом периоде, по которым были выгружены последний раз из учетной системы дистрибьютора ненулевые остатки. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо выяснить есть ли на складах дистрибьютора еще остатки по данному товару. Если есть, то необходимо перевести в статус 2 указанный локальный товар, чтобы ТП увидели данную позицию на своем КПК.
5. **Список дат без архивных остатков** – отображает список дат в открытом периоде по которым не были выгружены архивные остатки из учетной системы дистрибьютора. Архивные остатки должны быть в системе на каждый день независимо от того были ли выходные, праздники и т.д. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сообщить дистрибьютору о том, что из его учетной системы не были выгружены архивные остатки на указанный день и, следовательно, необходимо запустить полную выгрузку, которая будет включать указанную дату.
6. **Список дат без продаж за вычетом выходных дней** – отображает список дат (проверяет только будние дни) в открытом периоде по которым не были выгружены продажи из учетной системы дистрибьютора. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо уточнить у дистрибьютора была ли хотя бы одна продажа в указанный проверкой день. Если продажи не было, то значит не стоит ни чего предпринимать, а если была – необходимо попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы.
7. **Проверка качества транзакционных данных** – отображает список дат в открытом периоде с качеством данных ниже допустимого, а именно ниже 98% (этот показатель рассчитывается в процентном выражении на основании полученных данных по формуле «**Остаток на конец периода**» (выгруженный остаток) – «**Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое**» (расчетный остаток)).

Данная проверка позволяет выявить проблемы расхождения в данных по дням, которые предоставляет дистрибьютор посредством написанного интерфейса обмена (через DBF-файлы). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сперва обратиться к дистрибьютору с просьбой выполнить повторную полную выгрузку данных из учетной системы дистрибьютора, чтобы актуализировать в SalesWorks все сведения о продажах и остатках. Затем на следующий день снова обратить внимание на результаты работы проверки и, если присутствуют по-прежнему расхождения по дням, то перейти к этапу валидации, который описан в **разделе 3.12**.

3.9 Валидация

Валидация данных – это процесс сверки данных между учетной системой дистрибьютора и системой SalesWorks.

В задачи ключевого пользователя входит процесс сверки ключевых показателей отчетов SalesWorks с данными из учетной системы дистрибьютора (процесс валидации).

Ключевые отчеты для сверки данных:

- Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов;
- Продажи;

Отчет «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**» предназначен для просмотра результатов движения продукции в штуках на дистрибьюторе. Данный отчет позволяет выявить проблемы расхождения в данных по товарам (бьются ли остатки), которые предоставляет дистрибьютор посредством написанного интерфейса обмена (через DBF/XML- файлы).

Задача анализа данного отчета заключается в выявлении отклонений от нуля в столбце «**Разница в остатках**». Если значения в этом столбце не равны нулю (расчетный остаток не соответствует выгруженному), – необходимо проверить выгрузку архивных остатков в отчете «**Остатки по складам**» (возможно остатки в SWE выгружаются не по всем складам, на которых есть товар Хенкеля либо архивных остатков вообще нет на указанную дату) и выгрузку документов в отчете «**Продажи**» (возможно какие-то документы не выгружаются в SWE из учетной системы дистрибьютора).

Значение в столбце «**Разница в остатках**» рассчитывается по формуле «**Остаток на конец периода**» (выгруженный остаток) – «**Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое**» (расчетный остаток).

Отчет «**Продажи**» предназначен для отображения информации о продажах и возвратах товаров производителя на дистрибьюторе.

Задача анализа данного отчета заключается в выявлении расхождений по движению продукции производителя на дистрибьюторе, сверки ключевых показателей продаж в штуках и суммах.

В случае расхождения ключевых показателей КП инициирует запуск процесса валидации с привлечением 3-х сторон, а именно: Дистрибьютора, Хенкель (в лице АСМ-менеджера) и службу поддержки Sales Works.

Схематично процесс валидации выглядит следующим образом:

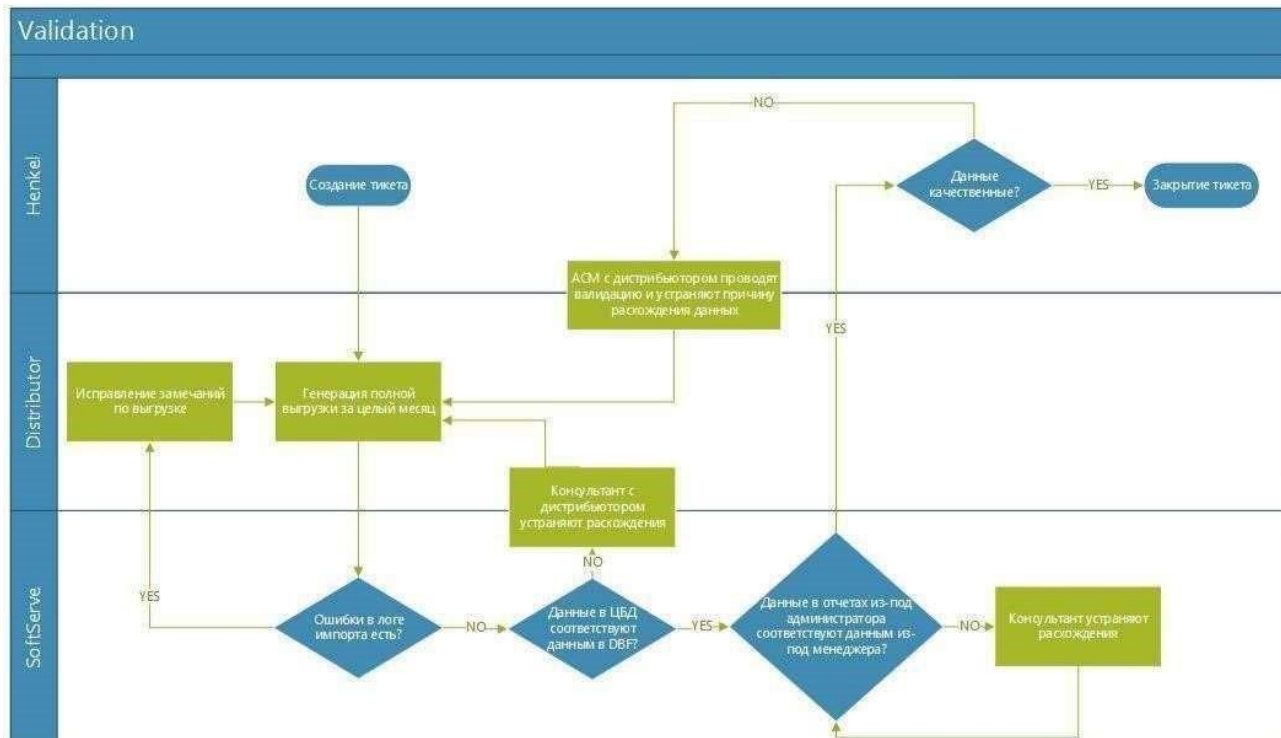


Рисунок 3.12.1 – Валидация

Описание процесса валидации

1. **Ключевой пользователь обращается в службу поддержки (создает тикет)** с просьбой проанализировать (выявить наличие возможных пропусков или ошибок) качество импорта выгрузки из учетной системы дистрибьютора в систему SalesWorks, при этом параллельно обращается к дистрибьютору с просьбой сгенерировать полную выгрузку за период валидации + 1 день и выложить ее на ftp-сервер компании Хенкель. К примеру, если данные сверяются за период с 01.01.2024 по 31.01.2024, то выгрузка должна включать в себя данные за период с 01.01.2024 по 01.02.2024.
2. Как только дистрибьютор сформируют полную выгрузку за требуемый период и разместит ее на ftp-сервере, то он либо АСМ-менеджер должны в рамках ранее созданного запроса уведомить службу поддержки об этом. В противном случае, если этого уведомления не будет, то служба поддержки не приступит к анализу качества импорта данных из учетной системы дистрибьютора в систему SalesWorks. После получения уведомления о размещении полной выгрузки на ftp-сервере служба поддержки приступает к анализу результатов импорта данных между системами.
3. **В случае наличия ошибок или пропусков в данных** служба поддержки оповещает об этом дистрибьютора с целью устранения с его стороны этих замечаний. Дистрибьютор, получив замечания по выгрузке приступает к их анализу и последующему исправлению. Как только дистрибьютор устраняет эти замечания, то он повторно генерирует полную выгрузку за тот же самый период и оповещает об этом службу поддержки с целью контроля результатов исправлений. Этот процесс продолжается до тех пор, пока дистрибьютор полностью не исправит все замечания, т.е. выгруженные данные будут импортироваться без единой ошибки или пропуска.

4. В случае отсутствия ошибок и пропусков в данных служба поддержки проводит анализ на соответствие выгруженным данным из учетной системы дистрибьютора данным, отображаемыми в системе SalesWorks (анализ проводится исключительно по общему Итогу ключевых показателей за а период).
5. Если выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора не соответствуют данным в системе SalesWorks, то служба поддержки совместно с дистрибьютором находят причину этих расхождений и устраняют их. Как только расхождения будут исправлены, то со стороны дистрибьютора генерируется повторно полная выгрузка за требуемый период и затем после импорта сверяется с данными в SalesWorks. Этот процесс продолжается до тех пор, пока выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора не будут соответствовать данным в SalesWorks.
6. Если выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора соответствуют данным в системе SalesWorks, то служба поддержки дополнительно перепроверяет результаты отображения продаж в отчетах между учетной записью ключевого пользователя и административной записью (анализ проводится исключительно по общему Итогу ключевых показателей за период).
7. Если данные в отчетах по продажам расходятся между учетной записью ключевого пользователя и административной записью, то служба поддержки устраняет эти расхождения и после сообщает ключевому пользователю, что предоставленные данные дистрибьютором за требуемый период полностью соответствуют отображаемым данным в отчетах по продажам.
8. Как только ключевой пользователь получает от службы поддержки сообщение, что предоставленные данные дистрибьютором прошли полную проверку на соответствие данным в системе SalesWorks, т.е. со стороны SalesWorks обеспечен качественный транспорт данных между системами, то он повторно выполняет сверку качества данных.
9. В случае, если данные по ключевым показателям по-прежнему расходятся между учетной системой дистрибьютора и системой SalesWorks, то ключевой пользователь совместно с дистрибьютором приступает к самостоятельно поиску причин расхождений и их последующему исправлению в учетной системе дистрибьютора.
 - Оптимально производить поиск расхождений между системами с отчета «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**», чтобы добиться в первую очередь схождения фактических и расчетных остатков.
 - После выравнивания транзакционных данных оптимально производить поиск расхождений между системами с помощью отчета «**Продажи**» в разрезе накладных, или в разрезе торговых точек, или в разрезе продукции, или в разрезе дня.
10. Как только ключевой пользователь совместно с дистрибьютором найдут причину расхождений между системами, дистрибьютор исправит эти расхождения в своей учетной системе, то процесс начинается повторно с пункта 2 и продолжается так до тех пор, пока ключевой пользователь не подтвердит, что ключевые показатели в системе SalesWorks стали качественными.
11. После подтверждения со стороны ключевого пользователя о том, что данные в системе SalesWorks стали качественными, он закрывает запрос.

Важной особенностью работы системы SalesWorks является то, что **заккрытие периода (месяца) происходит с 3 на 4 число следующего месяца**. Другими словами, данные за предыдущий месяц могут меняться в системе еще в течение первых 3 дней следующего месяца.

Также данная особенность еще говорит о том, что после закрытия периода ключевой пользователь должен обратиться в Головной офис Хенкеля с просьбой об открытии периода, если требуется перезагрузка данных за месяц для устранения расхождений в ключевых показателях отчетов.

Пример работы с отчетом «Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов»

1. Построим отчет «Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов» по дистрибьютору «Торговый Посад» за период с 01.05.2016 по 31.05.2016 и выявим расхождения. **Рисунок 3.12.2.**

The screenshot shows a web-based form titled "Параметры отчета" (Report Parameters) with the subtitle "Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов" (Quality of transactional data export for distributors). The form contains several dropdown menus and a checkbox. Two red rectangles highlight specific sections: the first rectangle encloses the "Дистрибьютор:" (Distributor) field set to "Демо:" and the "Точка синхронизации:" (Synchronization point) field set to "Test SalesWorks:-"; the second rectangle encloses the "Дата от:" (From date) field set to "01.03.2024" and the "Дата до:" (To date) field set to "31.03.2024". Other fields include "География ТС:" (Vehicle geography) set to "Все" (All), "Тип деятельности:" (Activity type) set to "Все" (All), "Пользователь:" (User) set to "Administrator:1", and "Вид отчета" (Report type) set to "Default". A checkbox labeled "Сохранить значения параметров" (Save parameter values) is checked. A "Генерировать" (Generate) button is located at the bottom right.

География ТС:	Все
Дистрибьютор:	Демо:
Точка синхронизации:	Test SalesWorks:-
Тип деятельности:	Все
Дата от:	01.03.2024
Дата до:	31.03.2024
Пользователь:	Administrator:1
Вид отчета	Default

☒ Сохранить значения параметров

Генерировать

Рисунок 3.12.2 – Параметры запуска отчета по качеству транзакционных данных

2. После отображения результатов отчета, фильтруем все ненулевые значения в столбце «Разница в остатках» и получим следующий результат. **Рисунок 3.11.3.**

Экспортный код: RAB		Очистить	Данные	Сохранить вид	Восстановить вид	Строчка №	Стр.	100		
Дистрибьютор	Точка синхронизации	код	Product ID	Продукт категории	Продукт название артикула	Продукт код артикула	Продукт группа	Продукт тип		
Остаток на начало периода	Приход	Продажа, возврат	Перемещение	Списание, корректировка	Другое	Остаток на конец периода	Разница в остатках			
Ставите поля колонок ввода										
Точка синхронизации	Продукт название	Продукт глобальный код	Продукт локальный код	Общий итог						
Унифай	Гелиевые Силиконовые Санитарные "ЭКОНИ" (протравочный), 75 мл на БК	6001806-29p-11a2-b	535,000	216,000	597,000	0,000	0,000	-771,000		
Клей Момент для пластика и ПВХ-карт, 30 мл шу-бонс	1940493	261845e-5a6b-11a2-b	1262,000	1440,000	2138,000	0,000	12,000	-20,000		
Клей универсальный-Монтаж Экспресс Препре-шум-200 г	1959108	199039p-a51a-11a2-b	1621,000	1152,000	1591,000	0,000	9,000	9,000		
Момент 88 30 мл шу-бонс	1139012	261752a-3a6b-11a2-b	7371,000	14400,000	8760,000	0,000	14,000	-10,000		
Момент Боник, 250 г	128131	261753a-3a6b-11a2-b	1125,000	1152,000	1076,000	0,000	13,000	-3,000		
Момент Боник, 500 г	1756740	261753a-3a6b-11a2-b	1406,000	0,000	107,000	0,000	0,000	-3,000		
Момент ГЕЛЬ, 30 мл в шу-бонсе	897778	2617839-3a6b-11a2-b	7555,000	14400,000	8763,000	0,000	2,000	-40,000		
Момент Монтаж Универсальный МР-55, 423 г	1626847	261580-22a0-11a2-b	2522,000	1260,000	1957,000	0,000	1,000	-2,000		
Момент Ремонтный, 30 мл в шу-бонсе	873074	2091213-22a0-11a2-b	6396,000	7200,000	4734,000	0,000	7,000	-20,000		
Момент Скор Клей Экспресс, 250 г	422981	116767a-5a6b-11a2-b	1118,000	1764,000	1684,000	0,000	5,000	-1,000		
Момент Физиком, 270 г	1234767	2091375-3a6b-11a2-b	497,000	0,000	192,000	0,000	0,000	-3,000		
Момент Физиком, 500 г	1234786	2091317a-3a6b-11a2-b	521,000	216,000	289,000	0,000	2,000	-44,000		
Нит Момент Герметик 130 шу-бонс	1919875	44a4a4c-3a6b-11a2-b	429,000	0,000	331,000	0,000	0,000	-1,000		
Общий клей ЭКОНИ Биомонтаж, 200 г	1912353	261754a-3a6b-11a2-b	3162,000	3168,000	2745,000	0,000	34,000	-12,000		
Общий клей ЭКОНИ Универсальный, 200 г	1312332	26174aee-3a6b-11a2-b	326,000	3168,000	2559,000	0,000	86,000	-372,000		
Общий клей ЭКОНИ Биомонтаж, 200 г	2077803	661a2091-a98b-11a2-b	66,000	2880,000	1268,000	0,000	24,000	-1654,000		
Пена монтажная ЭКОНИ стандартная, 450мл	1294669	3650735-3a6b-11a2-b	17431,000	0,000	4424,000	0,000	11,000	-12996,000		
Средство для очистки поверхностей, 500 мл	654531	27a6241e-3a6b-11a2-b	176,000	240,000	131,000	0,000	1,000	-283,000		
Унифай Момент 300 мл шу-бонс	6001806-29p-11a2-b	535,000	216,000	597,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
Супер Момент гель, 3 карты карты	422917	27a6236a-3a6b-11a2-b	7260,000	8564,000	8566,000	0,000	138,000	-64,000		
Супер Момент гель, 3 г на единичном блистере в шу-бонсе	474569	2617852a-3a6b-11a2-b	4601,000	5400,000	3520,000	0,000	1,000	-6470,000		
Супер Момент, 3 г блистер	474565	17677e1a-3a6b-11a2-b	9238,000	21600,000	14502,000	0,000	7,000	-18119,000		
Супер Момент, 3 г карты карты	868976	365075a-3a6b-11a2-b	13598,000	18144,000	11263,000	0,000	44,000	-20411,000		
Универсальный монтажный клей ЭКОНИ Экспресс 3 г, ед.близ-карты в шу-бонсе	1559882	3650767-3a6b-11a2-b	4324,000	18120,000	7437,000	0,000	4,000	-14993,000		
Холостая Момент Септика, 50мл x 20м	1918971	0-647efeb-a527-11a2-b	222,000	0,000	362,000	0,000	1,000	-57,000		
ЭКОНИ Монтаж Универсальный, картридж 400г	1378381	261784a-3a6b-11a2-b	769,000	1200,000	1404,000	0,000	1,000	-562,000		
ЭКОНИ Монтаж Универсальный, туба 200г	1378330	261784da-3a6b-11a2-b	614,000	1620,000	996,000	0,000	0,000	-1236,000		
Эпоксидная смесь Момент Эпиксидный DVO, 100 г бор	1028611	2091318a-3a6b-11a2-b	877,000	1680,000	1116,000	0,000	72,000	-1147,000		
Торговый Посад ООО (г. Минск) итог				102891,000	136184,000	96798,000	0,000	-249,000	141323,000	-1183,000

Рисунок 3.12.3 – Отчет по качеству транзакционных данных

3. Рассмотрим, к примеру, движение по товару с кодом **604847**, где разница в остатках составила **«-120 шт.»**.

4. Рассчитаем откуда вышло значение **«-120»**. Для этого воспользуемся формулой **«Остаток на конец периода»** (выгруженный остаток) – **«Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое»** (расчетный остаток).

Выгруженный остаток (остаток на конец периода, т.е. на 31.05.2016) = 6104 Расчетный остаток = 4705 + 7680 – 6127 – 0 – 34 – 0 = 6224 Разница в остатках = 6104 – 6224 = -120

Данный расчет говорит о том, что дистрибьютор по факту выгрузил нам движения по данному товару на сумму 6224 шт, а в архивных остатках по всем своим складам указал значение 6104 шт на 31.05.2016. Следовательно, дистрибьютор недогрузил нам информацию по архивным остаткам на 31.05.2016 и нам требуется проверить информацию по остаткам в отчете **«Остатки по складам»** для данного товара.

5. Строим отчет **«Остатки по складам»** за 01.06.2016 и фильтруем по товару с кодом **604847**. **Рисунок 3.12.4.**

← **Параметры отчета**
Остатки по складам

География ТС: Все ▾

Дистрибьютор: Демо: ▾

Точка синхронизации: Test SalesWorks:- ▾

Тип прайса: Цена производителя на начало дня ▾

Категория продукта: Все ▾

Группа продукта: Все ▾

Тип продукта: Все ▾

Продукт: Все ▾

Тип склада: Все ▾

Склад: Все ▾

Дата от: 01.03.2024 0:00:23 ▾

Дата до: 31.03.2024 23:59:23 ▾

Пользователь: Administrator:1 ▾

Вид отчета Default ▾

☒ Сохранить значения параметров

Генерировать

Рисунок 3.12.4 – Параметры запуска отчета по остаткам

Так как **система SalesWorks хранит архивные остатки на начало дня**, то, следовательно, остатки на конец рабочего дня 31.05.2016 будут храниться в системе за 01.06.2016 (остатки на начало 01.06.2016 = остаткам на конец 31.05.2016).

6. Получаем следующий результат. **Рисунок 3.12.5.**

Остатки по складам

Экспортировать в: Pdf ▾ Отчет Данные Сохранить вид Восстановить вид Строк на Стр: 15 ▾

Склады: код ▾	Продукт: бренд ▾	Продукт: группа ▾	Продукт: категория ▾	Продукт: подкатегория ▾	Продукт: тип ▾	Продукт: код SKU ▾	Дистрибьютор ▾
Ост: вес нетто		Ост: объем		Ост: кол-во		Ставьте поля колонок сюда	
Точка синхронизации ▾	Ост: дата ▾	Склад: назв ▾	Продукт: назв ▾	Продукт: код ▾	Общий итог		
					Ост: вес нетто	Ост: объем	Ост: кол-во
Ⓢ Торговый Посад ООО (г. Минск)	Ⓢ 01.06.2016	Ⓢ КД Барановичи	Ⓢ Супер Момент S.O.S. ремонт, 1,5 г	604847	0,000	0,000	24,000
		Ⓢ Озерцо склад	Ⓢ Супер Момент S.O.S. ремонт, 1,5 г	604847	0,000	0,000	6080,000
01.06.2016 итог					0,000	0,000	6104,000

Рисунок 3.12.5 – Отчет по остаткам

Как видно на рисунке 4, данные по остаткам для товара с кодом **604847** соответствуют тем значениям, что мы видели в отчете «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**», поэтому с этими значениями идем к дистрибьютору и сверяем данные из системы SalesWorks с данными по остаткам в его учетной системе (в 1С смотрим данные по остаткам на конец дня 31.05.2016) с целью определения причины недостачи. Возможно, у дистрибьютора добавился новый склад, а в систему SalesWorks его не занесли, поэтому данные по остаткам не попадают.

3.10 Контроль заявок с КПК: отчет «Статус заказов»

Данный отчет позволяет отследить жизненный цикл заявки вплоть до выгрузки заявки в файл обмена, на FTP сервер, куда подключается дистрибьютор и импортирует заявку в учетную систему.

Визит: Дата	Торговый представитель: ФИО	Заказ: Номер	Визит: Номер	Заказ: Статус экспорта	ТТ: Юридическое название
01.06.2021	ESF Аслан Нуриев	100 000 094 300 534	100 000 094 300 616	Экспортирован	Дархан ИП р.Жетысу боковой контр 45 8 707 7482616
ТТ: Фактический адрес	Заказ: Дата синхронизации (MSK)	Заказ: Время первого экспорта (MSK)			
Республика Казахстан, г.Алматы	01.06.2021 11:16:17	01.06.2021 11:23:07			

Визит: Дата – выводит значение даты, когда был осуществлен визит.

Торговый представитель: ФИО – выводит название оргструктуры, совершившего визит

Заказ: Номер – выводит уникальный номер заказа из SWE

Визит: Номер – выводит информацию о номере визита ЭТП в торговую точку, в рамках которого был создан заказ.

Заказ: Статус экспорта – статус экспортирован означает что заказ сформирован в файл обмена и экспортирован на FTP (готов к загрузке дистрибьютором)

ТТ: Юридическое название – содержит информацию о Юридическом названии торговой точки

ТТ: Фактический адрес - содержит информацию о Фактическом адресе доставки торговой точки
Заказ: Дата синхронизации (MSK) - дата и время отправки синхронизации заказа с мобильного устройства в центральную базу SalesWorks (время сервера:МСК).

Заказ: Время первого Экспорта (MSK) – дата и время первого экспорта заявки на FTP, после того как заказ был синхронизировал с мобильного устройства.

Отчет так же содержит ряд скрытых полей, которые можно выводить на конструктор отчетов:

Обновить данные

Скрыть список полей

Опции...

Разгруппирование

Список полей

Визит: Время окончания

Визит: Режим визита

Дистрибьютор: Код

Дистрибьютор: Название

Заказ: Адрес доставки

Заказ: Режим синхронизации

Синхронизация: Статус

Торговый представитель: GUID

Торговый представитель: Код

Точка синхронизации: Код

Точка синхронизации: Название

ТТ: Внешний код

ТТ: Код в Sales Works

ТТ: Фактическое название

Описание процесса импорта и экспорта:

1. Выгрузка заказов из системы SWE на FTP для учетной системы дистрибьютора проходит каждый день, независимо от дня недели или праздничных дней.
2. Выгрузка заказов со стороны SWE производится в зависимости от часового пояса, в котором расположен дистрибьютор с частотой каждые 15 минут (максимальная задержка появления заказа на FTP после синхронизации заказа)
3. Выгрузка включает заказы за последние 3 дня независимо от того, были ли ранее выгружены заказ или нет. Этого периода достаточно для того, чтобы заказы были точно загружены в УС, если со стороны дистрибьютора или Sales Works возникли непредвиденные технические обстоятельства.

3.11 Работа со службой поддержки

На стороне компании ArkTech работает **Служба Поддержки** (Служба Сопровождения системы SalesWorks).

После первого вашего обращения на адрес поддержки вам будет направлен ответ:

Добрый день!

Ваша заявка поступила в техническую поддержку ArkTech.

Спасибо за предоставленную информацию, запрос принят в работу и анализируется.

Просьба дальнейшую коммуникацию вести в текущей ветки или с текущей темой письма, где присвоен уникальный номер обращения.

Для получения консультации по работе системы SalesWorks, а также при возникновении ошибок в работе системы следует обратиться в службу поддержки. Каждому обращению присваивается уникальный номер и ответственный консультант, который свяжется с вами и поможет решить проблему или получить ответ на вопрос.

Запросы, отправленные на адрес поддержки support@salesystems.ru регистрируются в очереди:

Очередь технической поддержки пользователей SalesWorks (Support)

В **службу поддержки может обратиться:**

Координатор проекта со стороны дистрибьютора;

Программист дистрибьютора;

Ключевой пользователь;

Супервайзер;

PCM-менеджер;

АСМ-менеджер.

При обращении необходимо указать название проекта, название дистрибьютора, подробно описать проблему/вопрос и оставить свои контактные данные для связи. **Также следует обратить свое внимание на то, что в обращении может содержаться вопрос только по одной проблеме, т.е. одна проблема – один запрос, несколько проблем – несколько запросов.**

Для коммуникации со службой поддержки используются следующие методы:

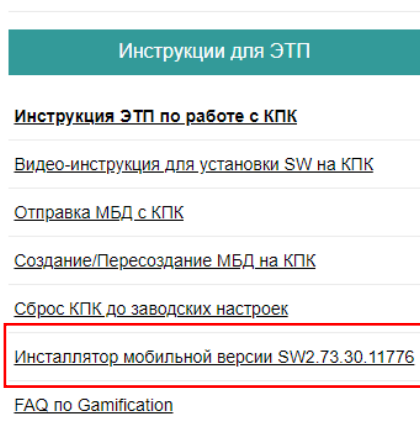
E-mail. Ключевые пользователи могут направлять запрос в службу поддержки Sales Works с использованием электронной почты. Запрос направляется по адресу support@salesystems.ru в виде письма, которое отвечает необходимым требованиям.

3.12 Подготовка КПК к работе

Подготовка КПК к работе – это процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК и последующая установка Мобильной базы данных.

Процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК:

1. Перейти на портал <https://henkelca.salesystems.ru/> и скачать установочный файл "Инсталлятор мобильной версии SW" в разделе "Инструкции для ЭТП". **(4). Рисунок 3.11.1**

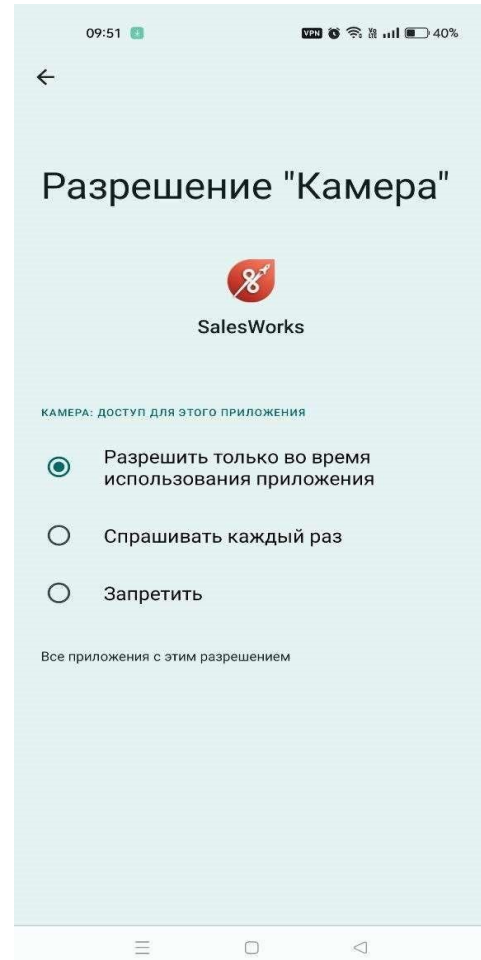
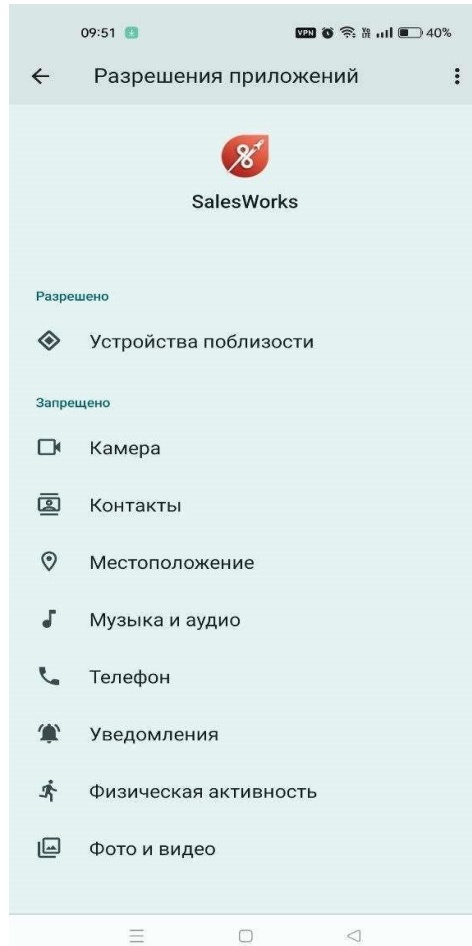
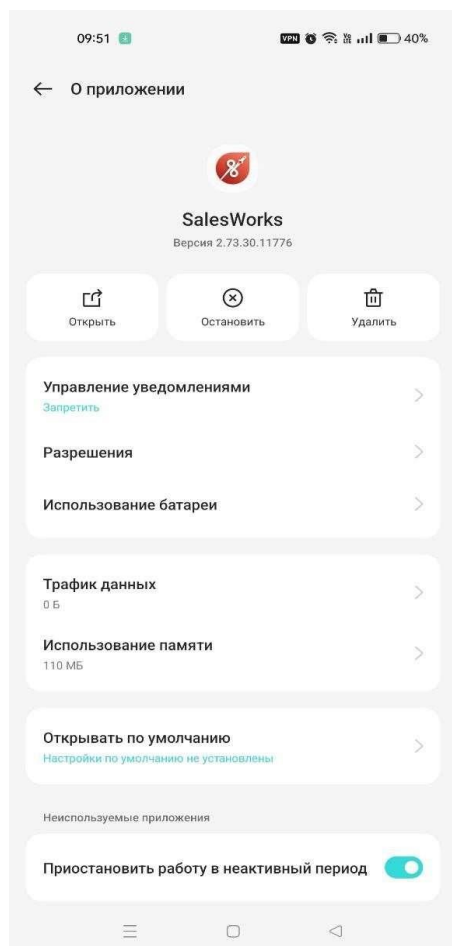


05 октября, 2021

На сервере Хенкель обновлена [инструкция по обязанностям КП \(ASM\)](#), добавлены разделы **3.6.1** Создание складов, **3.13** Создание матриц в ЦБД

(4). Рисунок 3.11.1

2. Запустить скачанный SWEMobileAndroid_2.73.30.11776.apk и установить.
3. После установки перейти в настройки устройства - приложения - найти SW и выдать все разрешения на примере камеры. **(5). Рисунок 3.11.2**



(5). Рисунок 3.11.2

4. После установки SalesWorks необходимо перейти к установке непосредственно самого мобильного приложения SalesWorks с которым будет работать ТП в полях. Для этого необходимо запустить только что установленный SalesWorks . **(6). Рисунок 3.15.5.**



Рисунок 3.15.5 – Запуск SalesWorks Installer

5. После запуска приложения необходимо указать следующие параметры:

Для мобильных устройств с версией Android ниже 8-ой версии:

- Тип подключения: HTTP
- Хост: <http://henkelca.salesystems.ru/syncserver>

Для мобильных устройств с версией Android 8 и выше:

- Тип подключения: HTTP
- Хост: <https://henkelca.salesystems.ru/syncserver>

После чего нажать кнопку «Установить» **(7). Рисунок 3.15.6.**



Рисунок 3.15.6 – Запуск установки SalesWorks (Android выше 7 версии)

6. После нажатия на кнопку «Установить» запускается процесс скачивания последней рабочей версии мобильного приложения SalesWorks с сервера Henkel, а затем появляется диалоговое окно, где необходимо нажать сперва на кнопку «Далее» (8), а затем «Установить» (9). Рисунок 3.15.7.

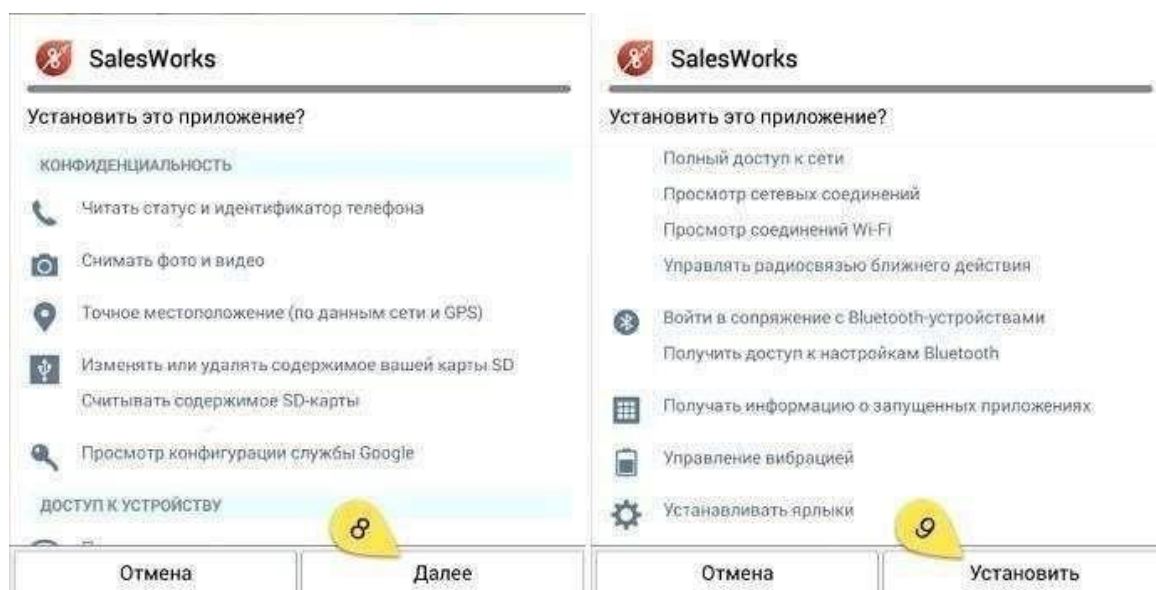


Рисунок 3.15.7 – Соглашение об установке SalesWorks

Примечание: С помощью п.5 и п.6 производится также и обновление SalesWorks до последней версии, которая используется на проекте Henkel. Для этого предварительно нужно удалить старое приложение.

Процесс загрузки мобильной базы ТП на КПК:

1. Открываем в WEBTOOL справочник «Пользователи ММ» (1). Рисунок 3.15.8.

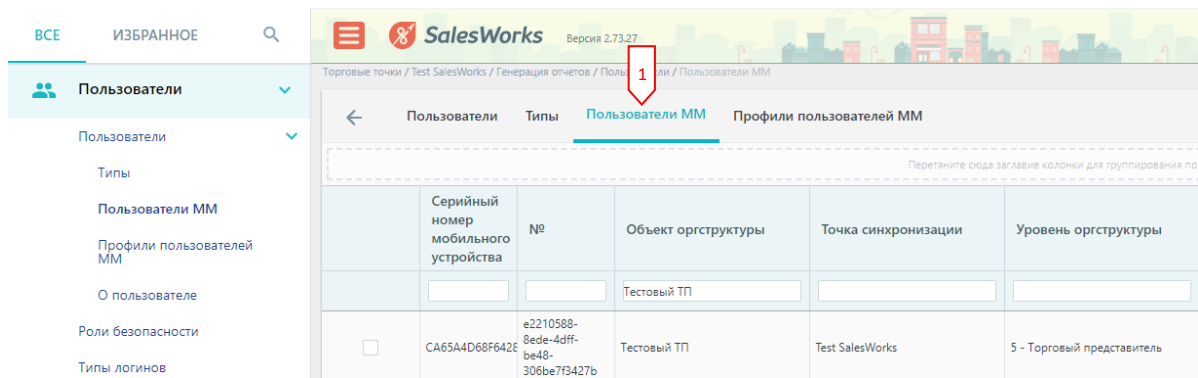


Рисунок 3.15.8 – Пользователи MM

2. Находим торгового представителя (2), для которого необходимо подготовить КПК, нажимаем правой кнопкой на искомого ТП (3) и выбираем редактировать (4). Рисунок 3.15.9

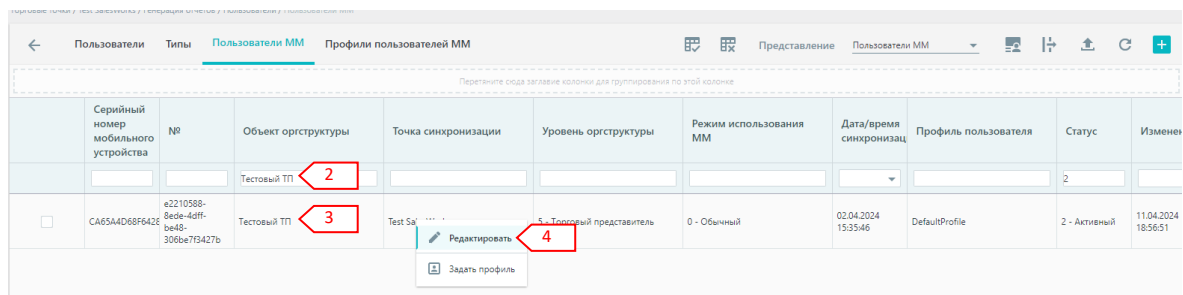


Рисунок 3.15.9 – Редактирование пользователя MM

3. В появившемся окне нажимаем на панели инструментов на кнопку «Сгенерировать PINкод» (5). Рисунок 3.15.10.

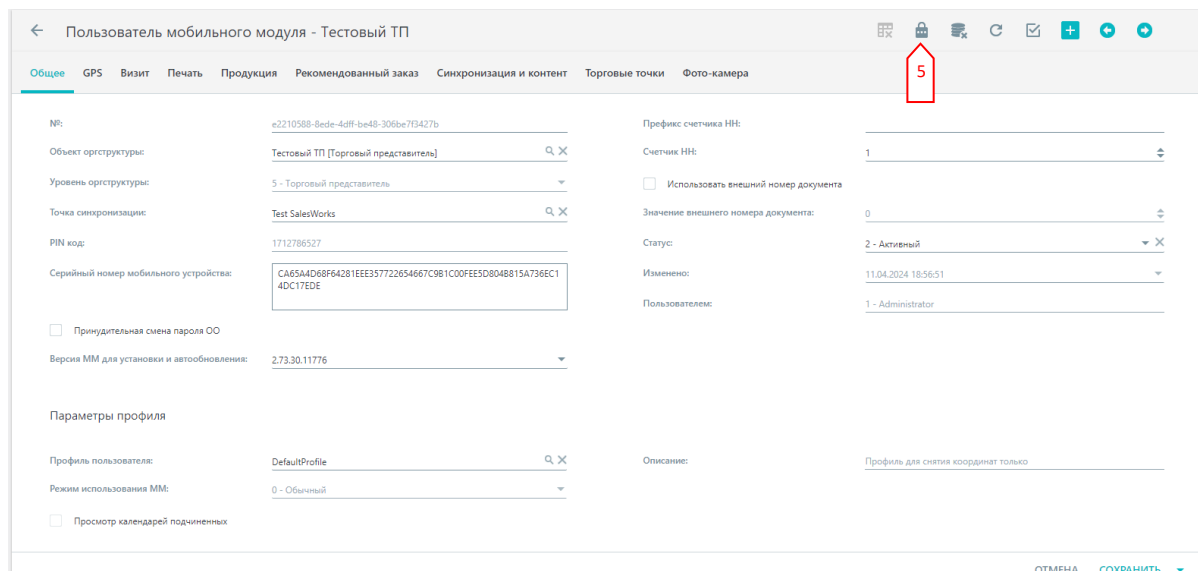


Рисунок 3.15.10 – Генерация PIN-кода

4. В результате в поле «PIN код» (6) генерируется уникальный цифровой код:

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общие GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торг

№: e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель] Q X

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Точка синхронизации: Test SalesWorks Q X

PIN код: 1712786527 **6**

Серийный номер мобильного устройства: CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC14DC17EDE

Рисунок 3.15.11 – PIN-код

5. После генерации PIN-кода необходимо сохранить внесенные настройки (7). Рисунок 3.15.12.

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общие GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№: e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель] Q X

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Точка синхронизации: Test SalesWorks Q X

PIN код: 1712786527

Серийный номер мобильного устройства: CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC14DC17EDE

☐ Принудительная смена пароля ОО

Версия ММ для установки и автообновления: 2.73.30.11776

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный X

Изменено: 11.04.2024 18:56:51

Пользователь: 1 - Administrator

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile Q X

Режим использования ММ: 0 - Обычный

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

ОТМЕНА **СОХРАНИТЬ** 5

3.15.12 - Сохранение PIN-кода в карточке пользователя ММ

6. После того, как мобильное приложение SalesWorks для работы ТП было установлено на КПК, а также уникальный PIN-код был сгенерирован для ТП в справочнике «Пользователи ММ» необходимо запустить установленное мобильное приложение SalesWorks на КПК. Рисунок 3.14.13.



Рисунок 3.15.13 – Запуск SalesWorks

7. В появившемся окне переходим в «Менеджер баз данных» (8), где на вопрос «Использовать новый SyncServer» отвечаем «ОК» и после этого нажимаем на кнопку «Новая» (9). Рисунок 3.15.14.

На окне ввода пароля ничего вводить не нужно, нажимаем «ОК».

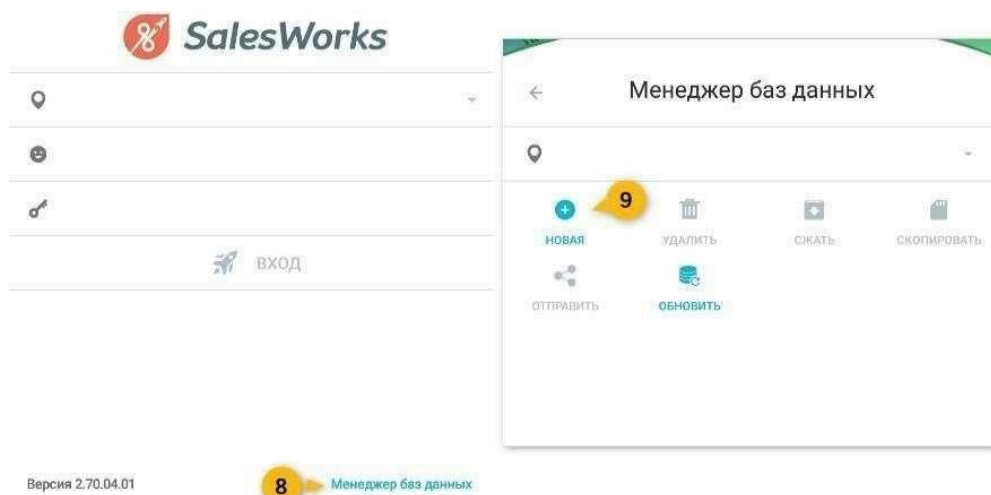


Рисунок 3.15.14 – Менеджер баз данных

8. В следующем окне указываем адрес синхронизации с ЦБД:

Для мобильных устройств с версией Android ниже 8-ой версии:

- Тип подключения: HTTPS
- Хост: <http://henkelca.salesystems.ru/syncserver>

Для мобильных устройств с версией Android 8 и выше:

- Тип подключения: HTTPS
- Хост: <https://henkelca.salesystems.ru/syncserver>

После этого нажимаем на кнопку «Синхронизировать» (10). Рисунок 3.15.15.

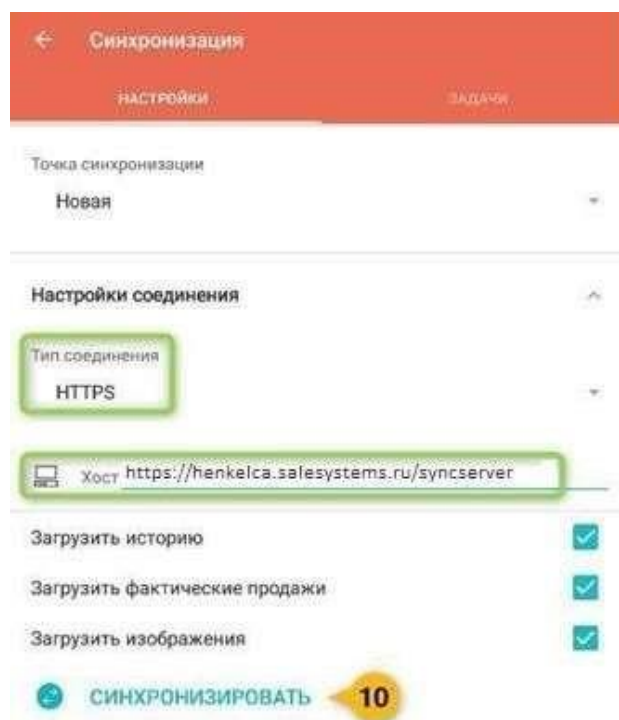


Рисунок 3.15.15 – Запуск синхронизации (Android выше 7 версии)

9. Выбираем настольную базу путем нажатия на название «HenkelCa» (11). Рисунок 3.15.16.

ОТМЕНА

Рисунок 3.15.16 –Выбор настольной базы

10. В следующем окне вводим PIN-код, который был получен на шаге 4 (Рисунок 3.15.11) **(12).**
Рисунок 3.15.17.



Рисунок 3.15.17 – Ввод PIN-кода

11. После успешного ввода PIN-кода процесс синхронизации запустится, а за ходом его выполнения можно следить из вкладки ЗАДАЧИ. Сигналом к окончанию синхронизации служит надпись в этой вкладке «Нет данных для отображения», а во вкладке НАСТРОЙКИ появилось название вашей точки синхронизации. При этом кнопка Синхронизировать больше не активна. Можно возвращаться из окна синхронизации и совершать вход в программу. **Рисунок 3.15.18**

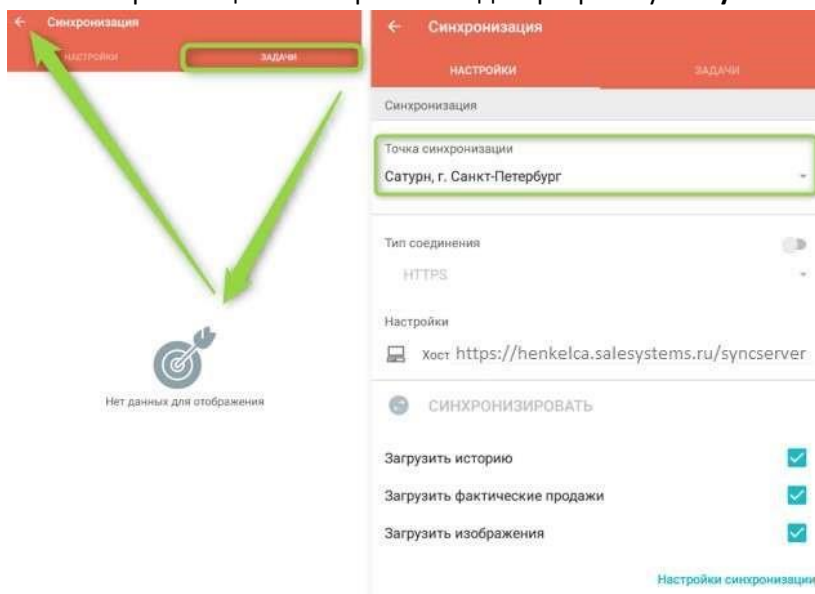


Рисунок 3.15.18 – Успешное завершение синхронизации.

12. В справочнике «Пользователи ММ» пользователю присвоится уникальный серийный номер мобильного устройства. **Рисунок 3.15.19.**

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общие GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№: e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель]

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Точка синхронизации: Test SalesWorks

PIN код: 1712786527

Серийный номер мобильного устройства: CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEESD8048815A736EC14DC17EDE

☐ Принудительная смена пароля ОО

Версия ММ для установки и автообновления: 2.73.30.11776

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile

Режим использования ММ: 0 - Обычный

☐ Просмотр календарей подчиненных

Префикс счетчика НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный

Изменено: 11.04.2024 18:56:51

Пользователем: 1 - Administrator

Описание: Профиль для снятия координат только

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.15.19 – привязка уникального серийного номера КПК

3.13 Создание матриц в ЦБД

Матрицы в ЦБД создаются по сетям и по дистрибьюторам.

1. Создание матрицы в ЦБД по сетям состоит из:

- Создания «шапки» матрицы;
- Загрузки матрицы для выбранной сети.

Для создания «шапки» матрицы необходимо перейти в справочник «План/Анализ» (1), открыть раздел «Приоритетные списки» (2) и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» (3). Рисунок 3.10.1.

ВСЕ ИЗБРАННОЕ

План/Анализ

Приоритетные списки

Периоды лимитов

Единицы планирования

Параметры планов продаж

Единицы планирования (новые)

Параметры планов

Создать

№	Приоритетный список	Краткое название	Тип	Тип объекта	Дата начала	Дата окончания	Отображать на мобильном модуле	Использовать минимально допустимое количество для заказа	Комментарий	Статус	Изменен
39	TestCategory	TestCategory	0 - Must list	4 - Группы продукции	01.03.2018	31.03.2018	☒	☐		1 - Черновой	13.03.2018 16:50:38

Рисунок 3.10.1 – Создание матрицы

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.10.2):

Тип (1) – выбрать тип “2 – Contract list”;

Дата начала (2) и Дата окончания (3) – обозначить период на протяжении которого будет видна матрицу в анкете.

На обновление матрицы – это не влияет;

Тип объекта (4) – “1-Продукция”;

Приоритетный список (5) и Краткое название (6) – указать например: “Название сети (Матрица)”;

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (7).

Рисунок 3.10.2 – «Шапка» матрицы

После создания «шапки» необходимо привязать матрицу к необходимой сети и привязать соответствующие значения SKU.

Для этого необходимо в карточке матрицы во вкладке «Типы субъектов» выбрать «Сети» (1), поставить галочку (2) и нажать кнопку “Сохранить”. **Рисунок 3.10.3**

Рисунок 3.10.3 – Выбор типа субъекта для привязки

Во вкладке “Сети” (1) через кнопку “Привязать” (2) добавить сеть, для которой будет сформирована матрица. **Рисунок 3.10.3**

Рисунок 3.10.3 – Выбор сети для привязки к матрице

Далее необходимо добавить SKU продуктов в карточке матрицы. Во вкладке “Продукция” (1) нажать кнопку “Привязать” (2). **Рисунок 3.10.4**

Рисунок 3.10.4 – Привязка SKU к матрице

Для фильтрации всего списка SKU в матрице в поле “Внешний код” необходимо открыть “Редактор фильтра”. Для этого нажмите правой кнопкой мыши на поле “Внешний код” (**Рисунок 3.10.5**).

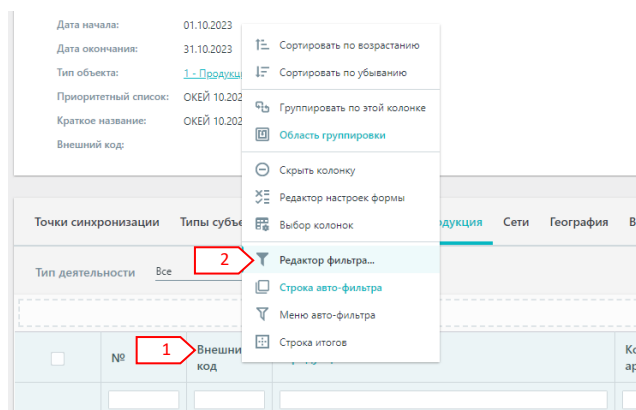


Рисунок 3.10.5 – Вызов «Редактора фильтра»

В “Редакторе фильтра” установить “Любой из”. **Рисунок 3.10.6.1**

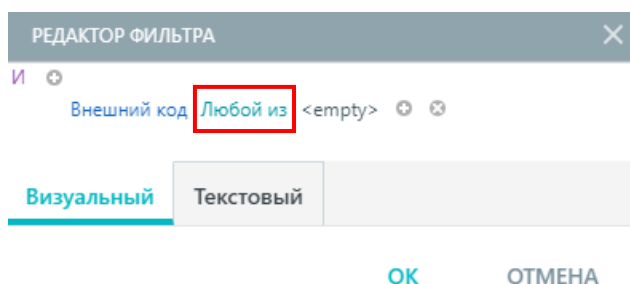


Рисунок 3.10.6.1 – Редактор фильтра

В “Редакторе фильтра” выбрать “Текстовый” (**Рисунок 3.10.6.2**).

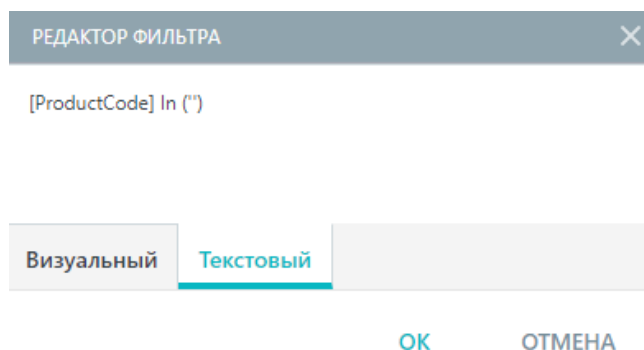


Рисунок 3.10.6.2 – Редактор фильтра

Далее необходимо открыть расположенный на портале Henkel файл “Массовый фильтр”.



Microsoft Excel

Worksheet

В колонку «А» вставить IDH матрицы и перенести Значения из колонки «В» файла Массовый фильтр” в “Редактор фильтра” (**Рисунок 3.10.6.2**). Важно удалить знак запятой “,” в конце.

IDH матрицы	Значение
422,974	'422974',
1,792,946	'1792946',
1,273,052	'1273052',

Рисунок 3.10.7 – Массовый фильтр

После добавления SKU в “Редактор фильтра” нажать «ОК».

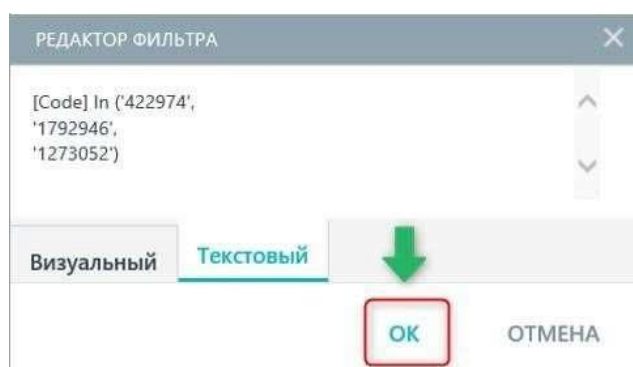


Рисунок 3.10.8 – Редактор фильтра

В итоге будет создана матрица с тремя позициями SKU

←

Приоритетный список - Тест (матрица)

БХ

📄

📄

📄

✎

↺

+

⊕

⊖

Общие

№:

43

Тип:

7 - Контакт

Цикличность:

0

Дата начала:

01.01.2019

Дата окончания:

31.01.2020

Тип объекта:

1 - Производство

Приоритетный список:

Тест (матрица)

Краткое название:

Тест (матрица)

☐Использовать минимально допустимое количество для заказа

☒Отображать на мобильном модуле

Комментарий:

Статус:

1 - Черновое

Изменено:

19.07.2019 13:54:28

Пользователь:

270 - Сергей Барков

Точки синхронизации

Типы субъектов

Выделение цветом

Производство

Сети

🔍

📄

БХ

📄

↺

🗨

📄

⬆

⬇

Тип деятельности

Все

▼

Предупреждение: загрузка матрицы для группировки по этой матрице

☐	№	Внешний код	Производство	Код артикула	Артикул	Категория	Группа	Статус	Тип	Бренд	Приоритет	Порядок	Количество	Период мониторинга
☐	10	422974	Момент Кристалл, 30 мл блистер			OWN	Контактный клей	2 - Активный	Момент Кристалл	Момент	1 - Стандарт 1	0	0	
☐	344	1273052	Момент 88 125 мл шпатель-бюкс			OWN	Контактный клей	2 - Активный	Момент 88	Момент	1 - Стандарт 1	0	0	
☐	460	1792946	Наслейки Metupan Дизайнерская полка, L			OWN	Наслейки	2 - Активный	Наслейки Metupan Стильная (Style)	Метопан	1 - Стандарт 1	0	0	

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 3)

←

1

→

Записей на странице: 20

Рисунок 3.10.8 – Итоговая карточка матрицы

2. Создание матриц в ЦБД по дистрибьютерам

- Создания «шапки» матрицы;
- Загрузки матрицы для необходимого дистрибьютора.

Для создания «шапки» матрицы необходимо перейти в справочник «План/Анализ» **(1)**, открыть раздел «Приоритетные списки» **(2)** и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» **(3)**. **Рисунок 3.10.1.**

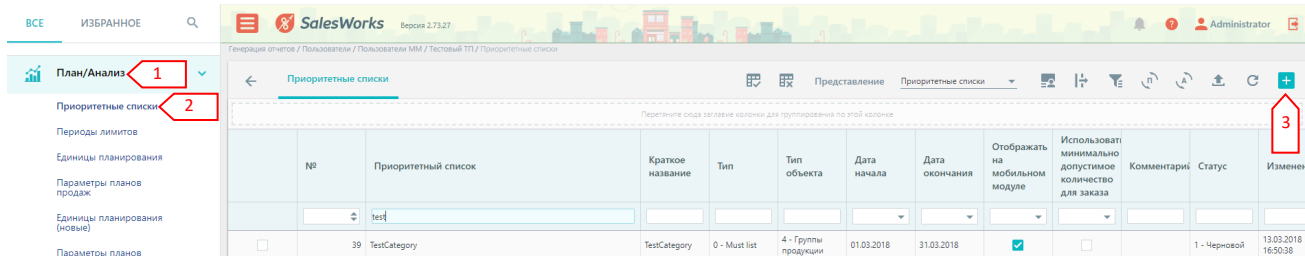


Рисунок 3.10.9 – Создание матрицы

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (**Рисунок 3.10.2**):

- Тип (1) – выбрать тип “7 - Контракт”;
- Дата начала (2) и Дата окончания (3) – ВАЖНО! обозначить начало и конец срока действия матрицы.
- Тип объекта (4) – “1-Продукция”;
- Приоритетный список (5) и Краткое название (6) – указать например: “Точка синхронизации (Матрица)”;
- Убрать галочку «Отображать на мобильном модуле» (7);
- Статус – выбрать “2-Утвержденный” (8);

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (9).

Рисунок 3.10.10 – «Шапка» матрицы

Во вкладке “Точки синхронизации” (1) через кнопку “Привязать” (2) добавить дистрибьютора, для которой будет сформирована матрица. **Рисунок 3.10.3**

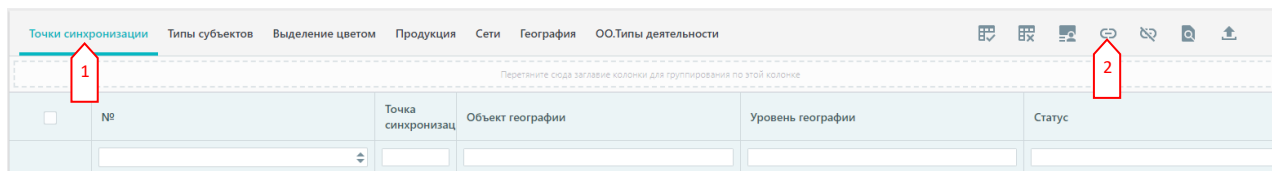


Рисунок 3.10.11 – Выбор дистрибьютора для привязки к матрице

Далее необходимо добавить SKU продуктов в карточке матрицы. Во вкладке “Продукция” (1) нажать кнопку “Привязать” (2). **Рисунок 3.10.12**

Точки синхронизации	Типы субъектов	Выделение цветом	Продукция	Сети	География	Внешние форматы	ОО.Типы де												
Перетащите сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке																			
☐	№	Внешний код	Продукция	Код артикула	Артикул	Штрих-код	Категория	Статус	Группа	Тип	Приоритет	Бренд							

Рисунок 3.10.12 – Привязка SKU к матрице

Для фильтрации всего списка SKU в матрице в поле “Внешний код” необходимо открыть “Редактор фильтра”. Для этого нажмите правой кнопкой мыши на поле “Внешний код” (**Рисунок 3.10.13**).

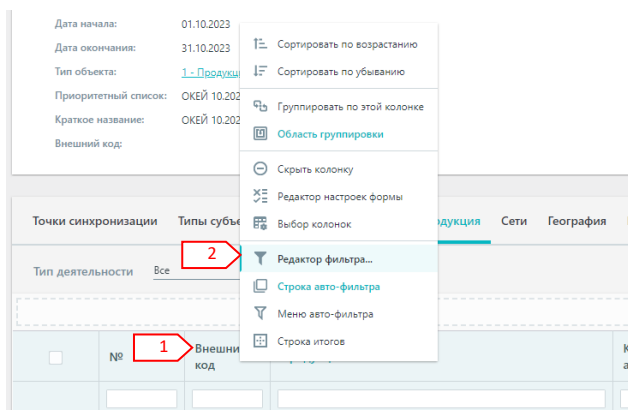


Рисунок 3.10.13 – Вызов «Редактора фильтра»

В “Редакторе фильтра” установить “Любой из”. Рисунок 3.10.13.1

РЕДАКТОР ФИЛЬТРА

Внешний код

Любой из

<empty>

Визуальный

Текстовый

ОК

ОТМЕНА

Рисунок 3.10.13.1 – Редактор фильтра

В “Редакторе фильтра” выбрать “Текстовый” (**Рисунок 3.10.13.2**).

РЕДАКТОР ФИЛЬТРА

[Code] In ('422974', '1792946', '1273052')

Визуальный

Текстовый

ОК

ОТМЕНА

Рисунок 3.10.13.2 – Редактор фильтра

Далее необходимо открыть расположенный на портале Henkel файл “Массовый фильтр” (**Рисунок 3.10.14**).



Microsoft Excel

Worksheet

В колонку «А» вставить IDH матрицы и перенести Значения из колонки «В» файла Массовый фильтр” в “Редактор фильтра” (**Рисунок 3.10.13.2**). **Важно удалить знак запятой “,” в конце.**

IDH матрицы	Значение
422,974	'422974',
1,792,946	'1792946',
1,273,052	'1273052',

Рисунок 3.10.14 – Массовый фильтр

После добавления SKU в “Редактор фильтра” нажать «OK».

Рисунок 3.10.15 – Редактор фильтра

При правильном выполнении получится фильтр по 3-м SKU:

Рисунок 3.10.16 – Результат поиска SKU по «Массовому фильтру»

В итоге будет создана матрица без заливки:

№	Приоритетный список	Краткое название	Тип	Тип объекта	Дата начала	Дата окончания	Отображать на мобильном модуле	Использовать минимально допустимое количество для заказа	Комментарий	Статус	Изменено
	касторамы				01.06.21						
☐	176	Касторама(матрица июня)	Касторама (матрица июня)	2 - Contract list	1 - Продукция	01.06.2020	30.06.2020	☒	☐	2 - Утвержденный	10.06.2020 16:10:48

Рисунок 3.10.17 – Корректная матрица по Дистрибьютору

Внимание!

Если заливка красная, то вы допустили ошибку:

	№	Приоритетный список	Краткое название	Тип	Тип объекта	Дата начала	Дата окончания	Отображать на мобильном модуле	Использовать минимально допустимое количество для заказа	Комментарий	Статус
		Виктория									
☐	103	Виктория (матрица апрель 2020)	Виктория матрица 04.2020	2 - Contract list	1 - Продукция	01.04.2020	30.04.2020	☒	☐		1 - Черновой

Рисунок 3.10.18 – Матрица загруженная с ошибкой

3. Как скопировать/продлить приоритетный список:

Необходимо нажать правой кнопкой мыши на приоритетный список и в открывшемся меню нажать кнопку “Копировать”

← Приоритетные списки					
Перетяните сюда закладки					
	№	Приоритетный список	Краткое название	Тип	
☐	10	Новинки	Новинки	0 - И	
☐	11	MustList	MustList	0 - И	
☐	12	Срез цен 2013-09	Срез цен 2013-09	1 - С	
☐	13	MustList-XO3	MustList-XO3	0 - И	

Рисунок 3.10.19 – Продление приоритетного списка

Далее необходимо поменять дату начала и дату окончания на следующий период и скорректировать название приоритетного списка. Например, убрать “-(Сору)”

Для сохранения изменений нажать кнопку «Сохранить». **Рисунок 3.10.20**

← Приоритетный список - Новинки - (Сору)

Общее

№:

0

Тип:

0 - Must list

Цикличность:

0

Дата начала:

02.09.2013

Дата окончания:

31.10.2013

Тип объекта:

1 - Продукция

Приоритетный список:

Новинки - (Сору)

Краткое название:

Новинки

Внешний код:

☐ Использовать минимально допустимое количество для заказа

☒ Отображать на мобильном модуле

Комментарий:

Статус:

9 - Удаленный

Изменено:

08.10.2015 13:45:17

Пользователем:

1 - Administrator

ОТМЕНА

СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.10.20 – Редактирование приоритетного списка

4 ГЛОССАРИЙ

Перечень наиболее распространенных терминов, понятий и сокращений в контексте использования системы SalesWorks Enterprise. Таблица 4.1 – Глоссарий

Термин	Определение
Android	Операционная система для мобильных телефонов и планшетных компьютеров
ASM (Area Sales Manager)	Территориальный менеджер по продажам
GPS (англ. Global Positioning System)	Глобальная система позиционирования – спутниковая система навигации, обеспечивающая измерение расстояния, времени и определяющая местоположения.
GPS-трекинг	Функция системы SalesWorks, позволяющая отслеживать перемещения торговых представителей с помощью GPS навигации
KPI (англ. Key Performance Indicators)	Ключевые показатели эффективности – система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. KPI позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени. KPI – это инструмент измерения поставленных целей.
Must List (стандарт присутствия)	Ассортимент продукции, который должен быть в наличии в торговых точках сети определенного формата.
OLAP (англ. Online Analytical Processing)	Аналитическая обработка в реальном времени – технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов.
POS-материалы (POSM)	Аббревиатура с английского «points of sales», обозначающая в переводе «места продаж». Это материалы, способствующие продвижению бренда или товара на местах продаж (шелфтокеры, wobлеры, ценники, стопперы, промостойки, диспенсеры, пластиковые лотки, флажки, упаковка, выкраска, наклейки, декоративные магниты, подставки под кружки, чашки, стаканы, постеры, пластиковые папки, портфели, бирки, календарики, открытки, блокноты, линейки, брелоки, закладки и иные сувенирные изделия, распространяемые в местах продаж). Служат для дополнительного привлечения внимания и эффективного продвижения товаров.
RSM (Regional Sales)	Региональный менеджер по работе с профессиональным клиентом
SKU (англ. Store Keep)	Единица складского учета – ассортиментная позиция. Одна марка

Unit)	одного типа в одном типе упаковки (одного объема).
SW, SWE	Сокращенное название информационной системы SalesWorks, SalesWorks Enterprise
SWRA (SalesWorks Report Analyzer)	Технология сводных отчетов (Pivot Report) для многомерного анализа данных. Интерфейс SWRA-отчета предоставляет пользователю возможности создать желаемую структуру, используя доступные поля

Термин	Определение
	данных, группирование, сортировку и фильтрацию. Создание аналитических выборок и изменение расположения данных выполняется с помощью приема Drag&Drop. Обновление отчета производится средствами пользовательского интерфейса, итоговые значения формируются автоматически.
Авторизационный ключ	Это файл, который хранит список всех серийных номеров КПК и тем самым контролирует безопасность подключений с неизвестных устройств
Архивные остатки	Остатки товара на складах дистрибьютора на начало рабочего дня
БД	База данных
Деактивация	Процесс перевода записи в статус «9 – Неактивный»
Дистрибуция	Процесс снятия остатков товаров в торговой точке (ТТ) на начало визита
Импорт в SWE	Совокупность процессов выгрузки данных из учетной системы дистрибьютора и последующим импортом данных в SWE
Ключевой пользователь (КП)	Человек, который прошел обучение по работе с центральной БД SalesWorks и отвечает за функционирование системы SalesWorks, своевременности обмена данными, а также поддержания данных в актуальном состоянии.
КПК	Карманный персональный компьютер. В мобильной торговле используется при автоматизации выездной работы торговых представителей(ТП) для обеспечения удаленного доступа агента к системе SWE
Маршрут	Перечень торговых точек (ТТ) в которые осуществляет визиты торговый представитель (ТП); (упорядоченный- порядок посещения ТТ упорядочен и обязателен к выполнению, неупорядоченный - произвольный порядок посещения ТТ)
МБД	Мобильная база данных, БД мобильного модуля SalesWorks Enterprise
Микс	Несколько продуктов, которые объединены в один, т.е микс состоит из

	деталей, где детали, это отдельные продукты. Также в качестве микса может быть представлен акционный товар дистрибьютора.
Приоритетный список	Перечень продукции или POS-оборудования с установленными производителем приоритетами присутствия для определенных сегментов рынка.
Серийный номер КПК	Уникальный номер КПК, который определяется программно через SalesWorks™ Sync Manager.
Синхронизация	Двусторонний обмен данными по интернету (мобильный интернет, Wi-Fi) между мобильным устройством и центральной БД с помощью SalesWorks™ Sync Manager
Супервайзер (СВ)	Руководитель группы торговых представителей (ТП) по продажам. Основная его задача заключается в координации и контроле работы торговых агентов, торговых представителей и мерчандайзеров - тех специалистов, которые занимаются поставками товаров в торговые точки, следят за их выкладкой, контролируют объемы дистрибуции

Термин	Определение
	Обучение, коучинг, составление маршрутов для ТП, заключение эксклюзивных контрактов.
Текущие остатки	Остатки товара на складах дистрибьютора, которые оперативно в течении дня передаются из учетной системы дистрибьютора в SWE. Данные остатки попадают на КПК торговых представителей
Торговая точка (ТТ)	Магазин, который заказывает продукцию и продает ее конечным потребителям
Торговый представитель (ТП)	Это посредник между компанией-поставщиком и торговыми точками, либо между предприятиями оптовой торговли и розничной сетью. Его работа заключается в продвижении продукции компании на вверенной ему территории, развитии существующей клиентской базы и поиске новых клиентов, приеме и обработке заказов, отслеживании сроков и сумм оплаты.
Точка синхронизации (ТС)	Подразделении дистрибьютора, имеющее свою базу ТТ в системе SalesWorks, которое взаимодействует с учетной системой (УС) дистрибьютора и синхронизирует информацию с центральной базой данных (ЦБД) системы мобильных продаж SalesWorks
Учетная система (УС)	Внешняя система, в которой дистрибьютор хранит информацию по своему бизнесу
Фактические продажи	Документы, получаемые системой SW из учетной системы дистрибьютора (накладные на отгрузку, возвраты, перемещения,

	списания)
ЦБД	Центральная база данных, БД центрального модуля SalesWorks Enterprise
Экспорт из SWE	Совокупность процессов выгрузки данных из SWE и последующим импортом данных в учетную систему дистрибьютора
Юридическое лицо	Юридическое лицо, которому могут принадлежать несколько торговых точек (ТТ)